

IL TERRITORIO



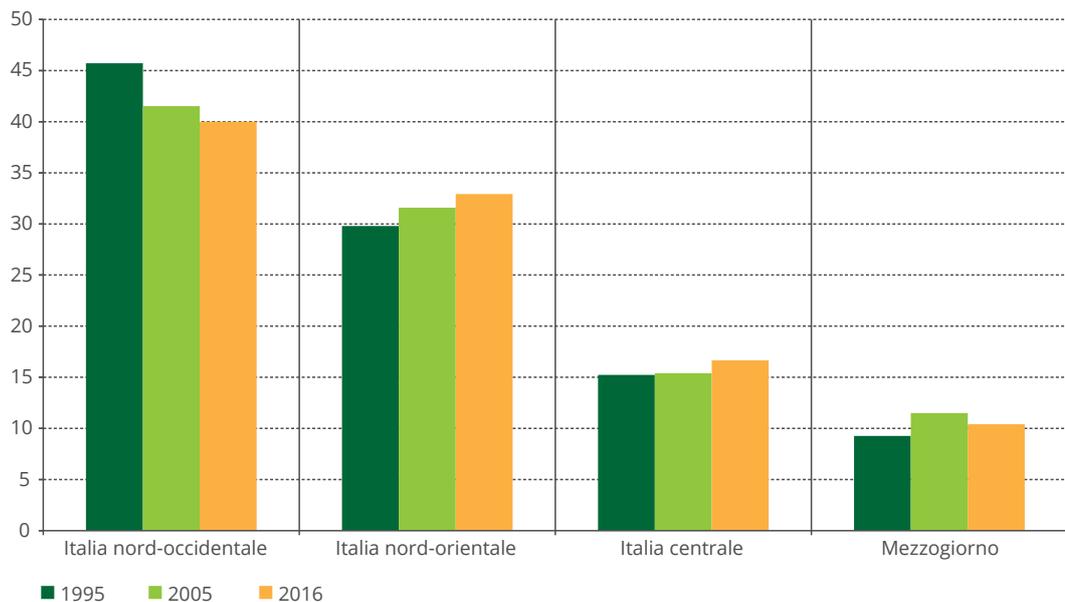


5.1 Interscambio di merci

L'analisi dell'evoluzione di medio-lungo periodo delle esportazioni italiane di merci, disaggregate per ripartizione territoriale, consente di cogliere la dinamica dei contributi regionali al dato nazionale. Guardando alle esportazioni per macro-area (grafico 5.1), si può notare come le regioni settentrionali, che producono circa il 56 per cento del Pil nazionale¹, generino oltre il 70 per cento delle vendite di merci all'estero. Va evidenziato, comunque, come questa quota si sia complessivamente ridimensionata nel tempo, passando dal 75,5 per cento del 1995 al 73,1 del 2016: questa flessione è però interamente riconducibile alle regioni del Nord-Ovest (-5,3 punti percentuali), essendosi ampliata negli stessi anni la quota del Nord-Est (+2,9 punti percentuali). Sono inoltre aumentate le quote complessive delle regioni del Centro (+1,3 punti percentuali) e di quelle del Mezzogiorno (+1,1 punti percentuali). In quest'ultima macro-area, che mostra un andamento in crescita fino al 2005 ma in calo negli anni successivi alla crisi economica, sono state la Basilicata, la Sicilia e la Sardegna a incrementare le proprie quote.

Grafico 5.1 - Esportazioni di merci delle ripartizioni territoriali italiane

Quote percentuali sul totale delle esportazioni nazionali



Fonte: elaborazioni Ice su dati Istat

È bene notare che i cambiamenti nelle quote delle diverse ripartizioni territoriali hanno cominciato a manifestarsi anche prima della crisi economico-finanziaria iniziata nel 2008, per poi mostrare dinamiche differenti nel corso degli ultimi anni (grafico 5.2). L'Italia centrale, dopo la consistente flessione del 2008, in controtendenza con le altre aree, ha ampliato la propria quota proprio negli anni della crisi; il recupero si è compiuto pienamente già nel 2010, per poi consoli-

* Redatto da Antonio Lembo (Ice) con la supervisione di Luca De Benedictis (DED - Università degli Studi di Macerata e Rossi Doria Centre, Università Roma Tre).

¹ Dato riferito all'anno 2015.

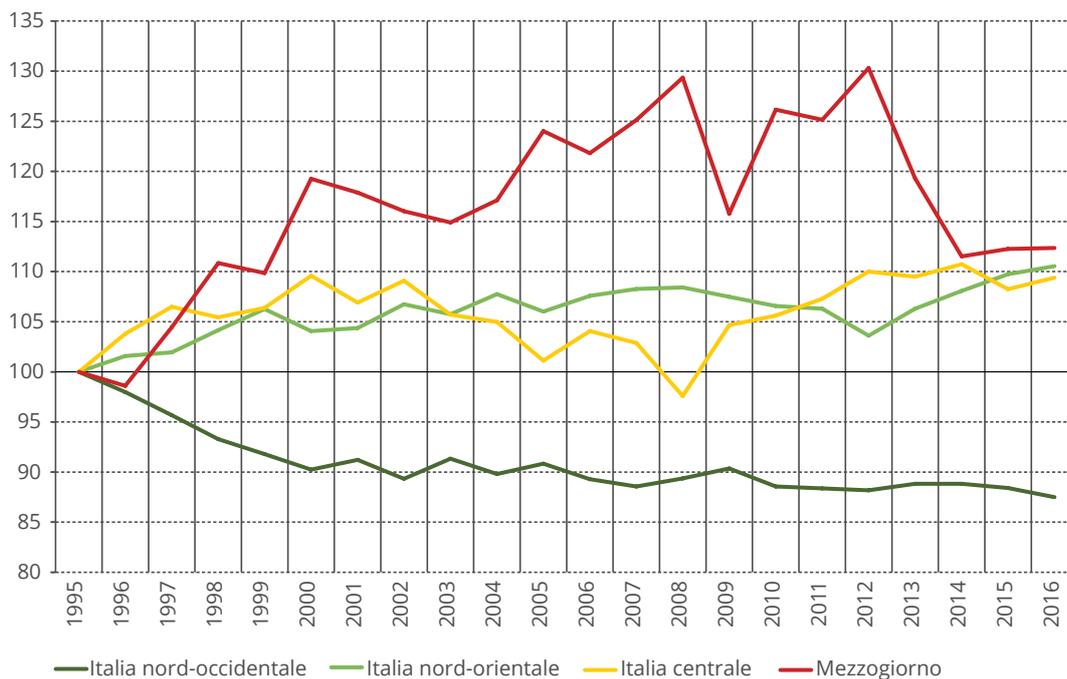
darsi e rafforzarsi negli anni successivi, malgrado la leggera flessione del 2015.

Nelle regioni settentrionali si è manifestato invece un trend più uniforme con una graduale diminuzione del peso del Nord-Ovest e un aumento di quello del Nord-Est che, a partire dal 2012, si è fatto più sostenuto, fino a raggiungere il massimo storico (32,7 per cento) nel 2016. Fondamentali, in questo senso, sono stati i contributi del Veneto e dell'Emilia-Romagna che, grazie a una solida base manifatturiera e a un'elevata propensione a esportare, negli ultimi quattro anni hanno aumentato entrambe le proprie quote di quasi un punto percentuale.

Merita particolare attenzione il caso del Mezzogiorno, che lungo tutto l'arco temporale considerato ha subito bruschi cambiamenti nei segni e nelle dimensioni delle variazioni di quota: tra il 2008 e il 2009 si è verificata una contrazione delle esportazioni del 30 per cento circa, la più intensa tra le diverse ripartizioni territoriali. Il recupero dei livelli pre-crisi si è compiuto l'anno seguente e nel 2012 la quota ha superato il precedente livello di massimo. Nel biennio successivo però le vendite di merci sono tornate a diminuire e, nonostante i recenti segnali di ripresa, la quota del Mezzogiorno sulle esportazioni nazionali si attesta oggi su livelli inferiori a quelli del 2000. Va sottolineato però come questa variabilità sia imputabile in larga misura alle regioni insulari, che a causa del modello di specializzazione fortemente orientato verso il settore degli idrocarburi, hanno risentito della volatilità dei corsi petroliferi e della domanda mondiale di materie prime.

Grafico 5.2 - Esportazioni di merci delle ripartizioni territoriali italiane

Quote percentuali; indici 1995 = 100



Fonte: elaborazioni Ices su dati Istat

I mutamenti intercorsi, seppur di rilievo, non hanno tuttavia modificato il quadro generale, caratterizzato da una sostanziale stazionarietà nelle quote all'esportazione delle diverse aree; uno scenario questo, che mantiene viva la questione del mancato processo di riequilibrio a favore dei territori del paese meno internazionalizzati.

La recente ripresa economica che ha interessato il Mezzogiorno², non ha ridotto i ritardi dell'area rispetto al resto del Paese: le imprese localizzate nel Mezzogiorno continuano a essere caratterizzate da livelli più bassi in termini di dimensione media, patrimonializzazione, produttività del lavoro e qualità del contesto istituzionale e socio-economico in cui operano.³ La carenza di imprese multinazionali e di sistemi produttivi locali specializzati continua a rappresentare inoltre un importante elemento ostativo al processo di integrazione del Mezzogiorno nel sistema economico internazionale.

Tavola 5.1 - Esportazioni di merci delle regioni italiane

Valori in milioni di euro, variazioni e composizioni percentuali

Ripartizioni e regioni	Valori	Var. %		Quote % sulle esportazioni italiane					
	2016	2015	2016	2000	2005	2008	2014	2015	2016
Italia nord-occidentale	164.526	2,8	-0,0	41,3	41,5	40,9	40,6	40,4	40,0
Piemonte	44.424	7,1	-3,0	11,5	10,9	10,5	10,9	11,2	10,8
Valle d'Aosta	571	-0,3	-5,6	0,2	0,2	0,2	0,2	0,1	0,1
Lombardia	112.199	1,6	0,8	28,3	29,0	28,7	27,8	27,4	27,3
Liguria	7.332	-3,9	7,7	1,3	1,4	1,4	1,8	1,7	1,8
Italia nord-orientale	135.444	4,9	1,8	31,0	31,6	32,3	32,2	32,7	32,9
Trentino Alto Adige	7.820	7,4	0,2	1,7	1,8	1,7	1,8	1,9	1,9
Veneto	58.246	5,3	1,3	14,4	13,8	13,8	13,9	14,1	14,2
Friuli-Venezia Giulia	13.240	3,6	6,3	3,4	3,3	3,7	3,1	3,1	3,2
Emilia-Romagna	56.138	4,4	1,5	11,5	12,7	13,1	13,4	13,6	13,6
Italia centrale	68.519	1,0	2,1	16,7	15,4	14,9	16,9	16,5	16,7
Toscana	33.229	3,1	0,6	8,3	7,4	7,0	8,1	8,1	8,1
Umbria	3.655	6,4	0,3	0,9	1,0	0,9	0,9	0,9	0,9
Marche	12.016	-9,0	5,6	2,9	3,2	2,9	3,2	2,8	2,9
Lazio	19.619	3,0	3,0	4,6	3,8	4,0	4,7	4,7	4,8
Mezzogiorno	42.812	4,0	1,1	11,0	11,5	12,0	10,3	10,4	10,4
Abruzzo	8.166	7,4	9,7	2,0	2,1	2,1	1,8	1,8	2,0
Molise	526	36,2	7,0	0,2	0,2	0,2	0,1	0,1	0,1
Campania	9.996	2,5	2,9	3,0	2,6	2,6	2,4	2,4	2,4
Puglia	7.914	-0,5	-2,2	2,3	2,3	2,1	2,1	2,0	1,9
Basilicata	4.515	156,1	53,5	0,4	0,4	0,5	0,3	0,7	1,1
Calabria	414	15,3	10,4	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
Sicilia	7.073	-11,6	-17,3	2,1	2,5	2,8	2,5	2,1	1,7
Sardegna	4.209	1,6	-10,9	0,9	1,3	1,6	1,2	1,2	1,0
Totale regioni	411.300	3,3	1,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Dati non ripartibili	5.776	7,4	10,5						
Totale	417.077	3,4	1,2						

Fonte: elaborazioni Ice su dati Istat

Nel 2016 le esportazioni di merci delle regioni italiane sono aumentate in valore dell'1,2 per cento rispetto all'anno precedente. Questo risultato riflette l'incremento delle vendite registrato nelle regioni centrali (+2,1 per cento), nord-orientali (+1,8 per cento) e del Mezzogiorno (+1,1 per cento) e la stazionarietà dell'area nord-occidentale (tavola 5.1).

² Dopo sette anni consecutivi di calo, nel 2015 il Pil del Mezzogiorno è tornato ad aumentare, sia pure a un ritmo contenuto (1,1 per cento), superando la crescita registrata nel Nord (0,8) e nel Centro (0,3).

³ Banca d'Italia (2016), *L'economia delle regioni italiane* - N. 43.

Tutte le regioni del Nord-Est hanno registrato variazioni positive delle vendite, seppur di diversa intensità: il Friuli-Venezia Giulia, trainato dal comparto navale⁴, ha conseguito il miglior risultato tra le regioni della ripartizione, con un aumento dei valori esportati pari al 6,3 per cento; il suo contributo alla crescita della ripartizione è stato di 0,6 punti percentuali sugli 1,8 complessivi. Un contributo analogo è giunto dall'Emilia-Romagna⁵, che ha registrato un aumento delle esportazioni pari all'1,5 per cento. Più modesta, invece, la crescita del Veneto (+1,3 per cento) e pressoché nulla quella del Trentino Alto Adige (+0,2 per cento), dove hanno pesato le flessioni del comparto autoveicoli e della meccanica strumentale.

A livello di macro-area, quasi tutti i settori merceologici hanno apportato contributi positivi (tavola 5.2): spiccano tuttavia per intensità della crescita la meccanica strumentale, sostenuta in particolare dalle vendite emiliane e venete, e il comparto alimentare, dove il contributo maggiore (anche per le bevande) è pervenuto dal Veneto. Negativo invece l'andamento di autoveicoli e prodotti della metallurgia, che hanno risentito della forte contrazione delle esportazioni venete (-16,9 per cento).

Con specifico riferimento ai mercati di destinazione, nel 2016 si è registrato un aumento delle vendite dell'area verso l'Unione Europea (+3,6 per cento)⁶, l'Africa settentrionale (+3,9 per cento) e l'America settentrionale (+3,2 per cento). Negativi i risultati in America latina e Medio Oriente.

Per quanto riguarda invece il Nord-Ovest, la stazionarietà tendenziale dell'export è la sintesi di un andamento disomogeneo tra i singoli territori: si passa infatti dal +7,7 per cento della Liguria al -5,6 per cento della Valle d'Aosta. La Lombardia, principale regione esportatrice d'Italia, ha fatto registrare un tasso di incremento modesto (+0,8 per cento), contribuendo per mezzo punto percentuale al risultato complessivo dell'area. La contrazione delle esportazioni piemontesi ha comportato invece una riduzione di 8 decimi di punto nella dinamica aggregata; vi hanno influito in maniera significativa le vendite di autoveicoli negli Stati Uniti, più che dimezzate nel 2016, dopo aver raggiunto la cifra record di quasi 2,5 miliardi di euro l'anno precedente. La crescita complessiva della ripartizione è stata frenata anche dalla meccanica strumentale, che ha mostrato segni di debolezza in tutto il territorio. Positivi, invece, i risultati del comparto moda e della farmaceutica in Lombardia.

L'analisi geografica delle vendite evidenzia una diminuzione dei valori esportati in Africa, nelle Americhe, in India e in Medio Oriente, a vantaggio dei paesi UE (a eccezione del Regno Unito e della Romania), dell'area Asean, della Cina e del Giappone.

Tra le regioni centrali, sono state le Marche e il Lazio a mostrare una maggiore dinamicità, trainando l'intera crescita dell'area. Sono risultate in aumento anche le esportazioni umbre e toscane, sebbene a un tasso inferiore sia alla media della macro-area di riferimento che a quello dell'Italia.⁷ Il segmento che ha contribuito maggiormente alla formazione del +2,1 per cento complessivo è stato quello dei mezzi di trasporto, e in particolare quello laziale, che ha sperimentato una crescita eccezionale nel 2016: le vendite di aeromobili hanno raggiunto la cifra record di 1,1 miliardi di euro, registrando un +151,7 per cento su base tendenziale, superando così le vendite di autoveicoli, sia pur cresciute del 63,5 per cento. Positivo, inoltre, l'andamento della farmaceutica nelle Marche e della metallurgia in Toscana.

La dinamica delle vendite dell'area è stata complessivamente positiva nei paesi europei e in America settentrionale; si segnala in particolare l'aumento delle vendite toscane in Francia

⁴ Nel 2016 il Friuli-Venezia Giulia ha venduto nel mercato statunitense navi e imbarcazioni per 1,6 miliardi di euro, un valore quasi doppio rispetto a quello del 2015.

⁵ All'Emilia-Romagna si devono 6 decimi di punto – il 35 per cento circa – della crescita complessiva dell'area.

⁶ L'aumento è stato generalizzato, con variazioni significative in Repubblica Ceca (+10,4 per cento) e Spagna (+7,7 per cento). Si segnala inoltre come, nel 2016, il peso dei mercati comunitari, ed in particolare quelli dell'area euro, sia aumentato per tutte le ripartizioni territoriali. Cfr. sezione Analisi Territoriale dell'Annuario Istat-Ice 2016-2017.

⁷ Il contributo della Toscana alla crescita delle esportazioni dell'area è stato di 3 decimi di punto; pressoché nullo quello dell'Umbria.

(+13,5 per cento) e Svizzera (+18,9 per cento) e di quelle laziali in Germania (+20,6 per cento). La flessione più marcata si è registrata invece in Russia (-24,8 per cento) a causa della forte contrazione della domanda di macchine di impiego generale.

Un tasso di incremento medio pari all'1,1 per cento si è registrato infine nel Mezzogiorno d'Italia. Questo risultato, che sintetizza il buon andamento dell'area meridionale (+8,5 per cento) con quello negativo delle isole (-15 per cento), è scaturito da andamenti disomogenei delle singole regioni, influenzati in larga misura da fenomeni prettamente settoriali. In Basilicata, ad esempio, le esportazioni sono cresciute di oltre il 50 per cento rispetto all'anno precedente – nonostante la forte contrazione registrata nel comparto estrattivo (-38,4 per cento) – grazie alle vendite di autoveicoli, aumentate del 73,4 per cento, con una quota sul totale nazionale del settore passata dal 10,7 per cento nel 2015 al 17,5 nel 2016. Una dinamica simile si è manifestata in Abruzzo dove le esportazioni di autoveicoli (+13,6 per cento) hanno contribuito in larga misura alla buona performance generale della regione. All'opposto, il fatturato estero della Sicilia e della Sardegna è diminuito a seguito della contrazione del comparto petrolchimico; al netto di questo settore, infatti, le esportazioni dell'Italia insulare sarebbero rimaste pressoché invariate (-0,1 per cento) rispetto all'anno precedente. Anche la direzione geografica delle vendite è stata guidata da queste dinamiche settoriali: al maggiore peso del mercato statunitense, prodotto dall'aumento delle vendite di autoveicoli⁸, si è contrapposta una perdita di quota della Turchia e dei paesi Opec dovuta alle minori esportazioni di prodotti petroliferi raffinati verso questi paesi.

Tavola 5.2 - Contributi settoriali alla crescita delle esportazioni di merci delle regioni italiane
Anno 2016

Settori	Contributi alla variazione percentuale delle esportazioni totali della ripartizione					
	Italia nord-occidentale	Italia nord-orientale	Centro	Mezzogiorno	Dati non ripartibili	Italia
Prodotti dell'agricoltura, della silvicoltura e della pesca	0,03	0,08	0,06	0,00	-0,07	0,05
Prodotti dell'industria estrattiva	-0,01	-0,01	-0,03	-0,18	-0,56	-0,04
Prodotti dell'industria manifatturiera	0,10	1,64	2,39	1,26	3,58	1,13
Prodotti alimentari, bevande e tabacco	0,28	0,38	0,22	0,37	-0,05	0,31
Prodotti tessili, abbigliamento, pelli e accessori	0,34	0,16	-0,27	-0,00	0,12	0,15
Legno e prodotti in legno; carta e stampa	0,00	0,02	0,01	-0,05	-0,02	0,01
Coke e prodotti petroliferi raffinati	-0,07	0,07	-0,62	-4,51	0,00	-0,57
Sostanze e prodotti chimici	0,36	0,11	-0,12	-0,44	0,13	0,12
Articoli farmaceutici, chimico-medicinali e botanici	0,39	-0,05	0,57	0,44	4,32	0,33
Articoli in gomma e materie plastiche, altri prodotti della lavorazione di minerali non metalliferi	0,12	0,24	0,03	-0,03	-0,04	0,13
Metalli di base e prodotti in metallo, esclusi macchine e impianti	-0,13	-0,31	0,77	0,35	-0,11	0,01
Computer, apparecchi elettronici e ottici	-0,12	0,08	0,14	-0,18	-0,05	-0,02
Apparecchi elettrici	0,01	0,01	-0,15	0,25	-0,16	0,01
Macchinari ed apparecchi n.c.a.	-0,34	0,55	-0,11	0,19	-0,43	0,03
Mezzi di trasporto	-0,75	0,28	1,93	4,78	-0,17	0,59
Prodotti delle altre attività manifatturiere	0,00	0,10	-0,01	0,10	0,02	0,04
Altri prodotti nca	-0,13	0,06	-0,31	0,03	7,53	0,01
Totale	-0,01	1,77	2,12	1,12	10,48	1,16

Fonte: elaborazioni Ice su dati Istat

⁸ Nel 2016 le vendite di autoveicoli della Basilicata negli Stati Uniti sono più che quintuplicate, raggiungendo un valore complessivo di circa 1,9 miliardi di euro.

Gli acquisti di merci delle regioni italiane (tavola 5.3), calando dell'1,3 per cento nel 2016, hanno manifestato un andamento diverso da quello delle vendite, interrompendo così il trend positivo degli ultimi anni.

Guardando alle singole ripartizioni, si nota come nell'Italia centrale il tasso di crescita delle importazioni (+5,2 per cento) sia stato il più ampio tra le diverse aree territoriali e più che doppio rispetto a quello delle esportazioni. Il contributo principale è pervenuto dal Lazio che negli ultimi anni ha continuato ad ampliare la sua quota all'importazione, in particolare nel settore farmaceutico, verosimilmente a seguito dell'intensificarsi degli scambi intra-gruppo delle multinazionali, che segnala l'incrementarsi della partecipazione a catene globali del valore.

Nel Nord-Est, nonostante un aumento della quota⁹ e del grado di penetrazione delle importazioni (tavola 5.6), si manifesta ancora la forbice più ampia tra le quote relative ai due flussi di interscambio: l'area genera un terzo delle vendite nazionali e assorbe solamente un quarto delle importazioni. Sul modesto incremento dei valori importati nel 2016 (+0,5 per cento) ha inciso in larga misura la flessione della domanda veneta di gas naturale e prodotti della metallurgia.

Come nel caso delle esportazioni, nelle regioni del Nord-Ovest – che rappresentano la parte più consistente delle importazioni italiane – anche per questo flusso si registra un tendenziale ridimensionamento. A diminuire, è stata in particolare la quota della Lombardia, che solamente nell'ultimo anno ha perso tre decimi di punto percentuale.

Nel Mezzogiorno, mediamente in discesa dell'8,4 per cento, i cali più significativi si sono registrati nelle isole (-18,2 per cento) dove, anche nel 2016, sono continuate a diminuire le importazioni di greggio e prodotti petroliferi raffinati.

⁹ La quota dell'Italia nord-orientale sulle importazioni complessive nazionali è cresciuta di 3,5 punti percentuali dal 2005, l'incremento assoluto più consistente registrato nelle diverse ripartizioni.

Tavola 5.3 - Importazioni di merci delle regioni italiane

Valori in milioni di euro, variazioni e composizioni percentuali

Ripartizioni e regioni	Valori		Var. %		Quote % sulle importazioni italiane				
	2016	2015	2016	2000	2005	2008	2014	2015	2016
Italia nord-occidentale	153.268	5,0	-0,6	48,2	47,3	45,4	43,7	44,0	43,9
Piemonte	30.634	7,6	1,9	8,5	7,7	8,0	8,3	8,6	8,8
Valle d'Aosta	208	3,0	-0,3	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
Lombardia	114.664	5,2	-1,3	37,2	36,7	34,1	32,8	33,2	32,9
Liguria	7.761	-6,9	-0,1	2,3	2,8	3,1	2,5	2,2	2,2
Italia nord-orientale	87.409	5,5	0,5	21,1	21,5	23,3	24,5	24,8	25,0
Trentino Alto Adige	6.387	2,8	3,9	1,6	1,6	1,7	1,8	1,8	1,8
Veneto	41.789	6,9	-1,2	11,0	10,8	11,2	11,8	12,1	12,0
Friuli-Venezia Giulia	6.789	7,6	-5,0	1,9	1,7	2,1	2,0	2,0	1,9
Emilia-Romagna	32.443	3,8	3,3	6,7	7,4	8,2	9,0	9,0	9,3
Italia centrale	64.226	8,4	5,2	16,7	16,1	16,1	16,7	17,4	18,4
Toscana	21.656	7,0	-0,2	6,4	5,6	5,7	6,0	6,2	6,2
Umbria	2.277	6,7	-5,6	0,7	0,8	0,7	0,7	0,7	0,7
Marche	7.559	5,3	2,2	1,4	1,6	1,9	2,1	2,1	2,2
Lazio	32.734	10,4	10,9	8,3	8,2	7,8	8,0	8,4	9,4
Mezzogiorno	44.066	-5,3	-8,4	13,9	15,1	15,3	15,1	13,7	12,6
Abruzzo	3.875	11,1	1,4	1,5	1,2	1,2	1,0	1,1	1,1
Molise	594	57,8	5,9	0,1	0,1	0,1	0,1	0,2	0,2
Campania	12.268	10,8	0,4	2,9	2,7	2,9	3,3	3,5	3,5
Puglia	8.173	-1,0	-5,6	1,9	2,3	2,7	2,6	2,5	2,3
Basilicata	2.318	221,4	-3,3	0,2	0,2	0,3	0,2	0,7	0,7
Calabria	574	4,6	-0,3	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2
Sicilia	11.061	-26,0	-14,6	5,4	6,2	5,2	5,2	3,7	3,2
Sardegna	5.203	-17,7	-24,9	1,7	2,1	2,8	2,5	2,0	1,5
Totale regioni	348.969	4,1	-0,4	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Dati non ripartibili	16.610	-1,9	-17,5						
Totale	365.579	3,8	-1,3						

Fonte: elaborazioni Ice su dati Istat

5.2 Interscambio di servizi

Nel 2016 le esportazioni di servizi delle regioni italiane hanno continuato a crescere, registrando un aumento del 4,4 per cento rispetto all'anno precedente (tavola 5.4). L'apporto maggiore è pervenuto dall'Italia centrale che, con un aumento dell'8,2 per cento, ha contribuito per 2,5 punti percentuali alla dinamica aggregata, raggiungendo così un peso del 31,8 per cento sul totale nazionale. Variazioni positive si sono registrate anche in tutte le regioni settentrionali, a eccezione della Valle d'Aosta, mentre sono scese le esportazioni di servizi del Mezzogiorno (-4,0 per cento) soprattutto a causa della forte contrazione di quelle siciliane (-14,5 per cento).

Tavola 5.4 - Esportazioni di servizi delle regioni italiane ⁽¹⁾

Valori in milioni di euro, variazioni e composizioni percentuali

Ripartizioni e regioni	Valori	Var. %	Quote % sul totale					
	2016	2016	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Italia nord-occidentale	29.874	2,8	43,4	44,7	43,5	42,2	40,5	39,9
Piemonte	5.614	2,1	10,5	10,9	9,7	9,0	7,7	7,5
Valle d'Aosta	348	-0,0	0,6	0,7	0,5	0,5	0,5	0,5
Lombardia	21.465	2,5	29,0	29,5	30,2	29,8	29,2	28,7
Liguria	2.447	7,8	3,3	3,7	3,1	2,8	3,2	3,3
Italia nord-orientale	15.894	5,1	19,6	19,4	20,3	19,9	21,1	21,2
Trentino-Alto Adige	1.812	3,8	2,3	2,5	2,6	2,7	2,4	2,4
Veneto	7.091	6,9	9,3	9,0	8,4	8,4	9,3	9,5
Friuli-Venezia Giulia	2.993	4,6	3,2	3,4	3,7	3,6	4,0	4,0
Emilia-Romagna	3.997	2,9	4,8	4,5	5,6	5,2	5,4	5,3
Italia centrale	23.781	8,2	30,2	29,3	29,5	30,8	30,7	31,8
Toscana	5.801	6,9	7,6	7,6	7,8	7,7	7,6	7,8
Umbria	238	-5,6	0,5	0,5	0,4	0,4	0,4	0,3
Marche	477	-1,5	0,8	0,8	0,7	0,6	0,7	0,6
Lazio	17.264	9,1	21,2	20,4	20,6	22,1	22,1	23,1
Mezzogiorno	5.291	-4,0	6,9	6,6	6,8	7,2	7,7	7,1
Abruzzo	337	7,1	0,6	0,5	0,4	0,4	0,4	0,5
Molise	16	-48,2	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Campania	1.933	-0,7	2,4	2,4	2,5	2,5	2,7	2,6
Puglia	565	-4,5	1,0	0,9	0,9	0,8	0,8	0,8
Basilicata	41	-17,3	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
Calabria	337	14,9	0,3	0,2	0,2	0,2	0,4	0,5
Sicilia	1.407	-14,5	1,4	1,6	1,7	2,2	2,3	1,9
Sardegna	655	1,9	1,1	0,9	0,9	0,9	0,9	0,9
Totale regioni	74.841	4,4	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Dati non ripartibili	1.602	5,1						
Totale	76.442	4,4						

⁽¹⁾ Esclusi i servizi di lavorazione su beni di proprietà di terzi e i trasporti. Per l'anno 2012 sono esclusi anche i servizi di manutenzione e riparazione.

Fonte: elaborazioni Ice su dati Banca d'Italia

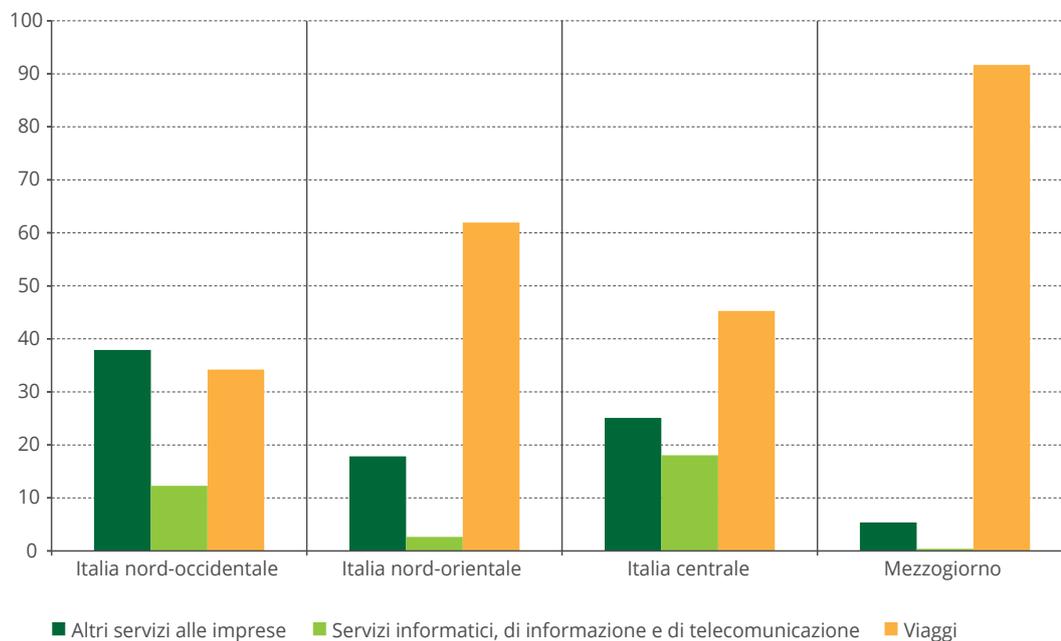
Per quanto concerne le tipologie di servizi esportati, anche nel 2016 i viaggi hanno mantenuto il primato assoluto (grafico 5.3). Se si esclude l'Italia nord-occidentale, area in cui il turismo copre solo un terzo delle vendite all'estero (34,2 per cento), per tutte le altre ripartizioni territoriali esso rappresenta la fonte primaria di entrate da servizi: si passa infatti dal 45,2 per cento dell'Italia centrale, al 61,9 di quella nord-orientale, per arrivare al 91,7 del Mezzogiorno. In particolare nelle Isole, il turismo rappresenta il 97,8 per cento dei crediti all'esportazione per servizi ed è di fatto l'unico settore di rilievo per i mercati internazionali.

Gli "altri servizi alle imprese" sono la seconda voce come valore delle vendite di servizi all'estero, con un fatturato totale di 20,4 miliardi di euro nel 2016. Questa categoria – che comprende i servizi tecnici, di consulenza professionale e gestionale e quelli connessi al commercio – è una fetta dei servizi molto importante per tutte le ripartizioni, ma soprattutto per il Nord-Ovest dove, con una quota del 37,9 per cento, rappresenta la principale posta del fatturato estero.

I servizi informatici, di informazione e di telecomunicazione rappresentano il terzo comparto per rilevanza. Il fatturato estero del settore si è attestato intorno agli 8 miliardi e mezzo di euro nel 2016, il 51 per cento del quale generato nelle regioni centrali. Va segnalato che questa categoria di servizi è quella che negli ultimi anni ha sperimentato la crescita maggiore: il tasso di incremento medio annuo dei ricavi derivanti dalle vendite oltre confine di servizi Ict, relativamente al quadriennio 2012-2016, è stato infatti pari all'8,3 per cento, ben al di sopra di quello relativo al totale servizi (1,9 per cento).

Grafico 5.3 - Esportazioni di servizi delle ripartizioni territoriali italiane per principali categorie

Pesi percentuali sul totale delle esportazioni della ripartizione



Fonte: elaborazioni Ice su dati Banca d'Italia

Le importazioni di servizi sono anch'esse aumentate nel 2016, a un tasso maggiore (+5,4 per cento) rispetto a quello delle esportazioni (tavola 5.5). L'incremento più consistente si è registrato nel Nord-Est (+12,6 per cento), grazie soprattutto al contributo del Friuli-Venezia Giulia dove le importazioni di servizi sono aumentate del 41 per cento rispetto al 2015; meno marcata

è risultata invece la crescita nel Centro (+3,4 per cento) e nell'area nord-occidentale (+4,6 per cento). Nel Mezzogiorno, ad eccezione di Campania, Puglia e Sardegna, tutte le regioni hanno registrato un calo dei servizi acquistati dall'estero, contribuendo negativamente alla dinamica aggregata dell'area (-0,9 per cento).

La Lombardia e il Lazio continuano ad assorbire, insieme, oltre la metà delle importazioni nazionali di servizi: va tuttavia segnalato come la quota della Lombardia sia diminuita di 1,2 punti percentuali dal 2011, facendo perdere peso all'intera macro-area, mentre la quota del Lazio (e del Centro Italia) risulta in leggero aumento.

Come per le vendite - i viaggi, gli "altri servizi alle imprese" e i servizi Ict - rappresentano le principali categorie di servizi acquistati dall'estero.

Tavola 5.5 - Importazioni di servizi delle regioni italiane ⁽¹⁾

Valori in milioni di euro, variazioni e composizioni percentuali

Ripartizioni e regioni	Valori	Variaz. %	Quote % sul totale					
	2016	2016	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Italia nord-occidentale	32.924	4,6	49,9	49,1	48,4	47,1	47,3	47,0
Piemonte	6.600	6,4	10,2	9,8	9,6	8,9	9,3	9,4
Valle d'Aosta	126	1,6	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2
Lombardia	24.036	4,0	35,5	35,1	35,8	35,0	34,8	34,3
Liguria	2.161	6,3	4,0	4,0	2,9	2,9	3,1	3,1
Italia nord-orientale	13.654	12,6	16,3	17,4	18,2	18,3	18,2	19,5
Trentino-Alto Adige	1.073	-3,0	1,4	1,4	1,6	1,6	1,7	1,5
Veneto	4.139	4,1	5,6	5,7	5,7	6,0	6,0	5,9
Friuli-Venezia Giulia	3.833	41,0	4,0	4,4	4,6	4,2	4,1	5,5
Emilia-Romagna	4.610	6,7	5,3	6,0	6,3	6,5	6,5	6,6
Italia centrale	19.030	3,4	26,4	26,2	26,4	27,6	27,7	27,2
Toscana	3.102	-1,3	3,4	5,8	4,7	4,7	4,7	4,4
Umbria	293	-5,9	0,6	0,5	0,5	0,5	0,5	0,4
Marche	674	-6,7	1,2	1,1	1,0	1,1	1,1	1,0
Lazio	14.961	5,2	21,3	18,8	20,2	21,3	21,4	21,4
Mezzogiorno	4.449	-0,9	7,5	7,2	7,0	6,9	6,8	6,4
Abruzzo	598	-4,8	1,1	1,1	0,9	0,9	0,9	0,9
Molise	42	-18,2	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
Campania	1.298	0,7	2,3	2,2	2,1	2,0	1,9	1,9
Puglia	660	3,5	1,3	0,9	1,0	1,1	1,0	0,9
Basilicata	86	-5,6	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
Calabria	149	-5,6	0,2	0,3	0,2	0,2	0,2	0,2
Sicilia	1.224	-2,5	1,4	1,6	1,8	1,7	1,9	1,7
Sardegna	392	2,9	1,0	0,8	0,8	0,8	0,6	0,6
Totale regioni	70.057	5,4	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Dati non ripartibili	1.451	-3,0						
Totale	71.508	5,2						

⁽¹⁾ Esclusi i servizi di lavorazione su beni di proprietà di terzi e i trasporti. Per l'anno 2012 sono esclusi anche i servizi di manutenzione e riparazione.

Fonte: elaborazioni Ice su dati Banca d'Italia

5.3 Indicatori di apertura internazionale delle regioni italiane

La tavola 5.6 sintetizza due indici di apertura internazionale delle regioni italiane: il grado di penetrazione delle importazioni (espresso come rapporto tra importazioni di beni e servizi e domanda interna¹⁰) e la propensione a esportare, quest'ultima misurata sia come rapporto tra esportazioni di beni e servizi e Pil regionale, sia in termini di valore delle esportazioni per occupato.

Da tutti gli indicatori emerge chiaramente come le regioni del Centro-Nord siano maggiormente integrate nel commercio internazionale rispetto a quelle del Mezzogiorno.

Tavola 5.6 - Indicatori di apertura internazionale per regione

Rapporti percentuali sui valori a prezzi correnti

Ripartizioni e regioni	Penetrazione delle importazioni			Propensione a esportare					
	Rapporto tra importazioni di beni e servizi e domanda interna			Rapporto tra esportazioni di beni e servizi e Pil			Esportazioni di beni e servizi per occupato (valori in euro)		
	2013	2014	2015	2013	2014	2015	2014	2015	2016
Italia nord-occidentale	34,4	34,1	35,0	35,5	35,6	35,9	29.035	29.458	29.269
Piemonte	29,7	30,5	33,3	38,2	39,0	40,2	28.303	29.217	28.366
Valle d'Aosta	8,3	9,0	8,8	20,4	21,8	21,7	17.667	17.753	17.243
Lombardia	37,7	37,2	37,8	37,1	36,8	36,8	31.390	31.732	31.580
Liguria	22,9	20,9	20,1	18,2	19,0	18,9	15.509	15.277	16.520
Italia nord-orientale	28,3	28,9	30,3	37,1	37,9	39,3	29.177	30.725	30.872
Trentino Alto Adige	18,4	18,7	19,2	22,7	23,1	23,9	19.729	20.491	20.459
Veneto	32,2	32,7	34,6	39,6	40,3	42,3	29.912	31.919	32.109
Friuli-Venezia Giulia	30,0	30,8	32,6	39,6	40,9	42,9	29.978	31.615	33.251
Emilia-Romagna	26,7	27,6	28,4	37,9	38,6	39,6	30.525	31.765	31.513
Italia centrale	21,5	21,9	23,0	24,2	25,0	25,2	18.711	18.839	19.398
Toscana	25,4	24,6	25,4	34,2	34,4	34,8	25.053	25.448	25.692
Umbria	12,7	13,1	13,6	18,6	18,0	18,4	10.903	11.111	11.238
Marche	21,8	22,3	22,3	31,2	32,3	29,5	21.086	19.593	20.752
Lazio	20,4	21,4	22,9	17,4	18,6	19,1	15.048	15.419	16.101
Mezzogiorno	15,2	14,7	14,0	12,8	12,5	12,9	7.926	8.183	8.100
Abruzzo	13,7	14,5	15,5	22,5	23,3	24,2	15.567	16.638	17.947
Molise	7,2	7,0	10,2	6,2	6,6	8,8	3.888	5.218	5.205
Campania	11,5	12,2	13,2	11,4	11,2	11,6	7.280	7.517	7.418
Puglia	13,2	13,6	13,1	12,5	12,6	12,4	7.683	7.517	7.213
Basilicata	6,0	7,9	23,3	9,6	11,4	26,7	6.872	16.104	24.144
Calabria	2,2	2,1	2,3	1,5	1,6	2,1	961	1.320	1.466
Sicilia	22,2	20,2	15,6	14,3	13,2	11,8	8.578	7.661	6.390
Sardegna	28,0	25,0	21,5	18,6	16,5	16,7	9.861	9.723	8.852
Totale regioni	25,7	25,7	26,4	28,2	28,6	29,2	21.261	21.789	21.858

Fonte: elaborazioni Ice su dati Istat e Banca d'Italia

¹⁰ La domanda interna è calcolata sottraendo al Pil regionale le esportazioni e sommando le importazioni di beni e servizi.

Il grado medio di penetrazione delle importazioni è tornato a crescere nel 2015, dopo essere rimasto stabile al 25,7 per cento nel biennio precedente. L'incremento si è manifestato in tutte le ripartizioni territoriali, con la sola eccezione del Mezzogiorno o, più specificatamente, dell'Italia insulare.

La Lombardia si conferma anche dal lato delle importazioni la regione più aperta, soddisfacendo quasi il 40 per cento della propria domanda interna con beni e servizi acquistati dall'estero; seguono il Veneto, il Piemonte e il Friuli-Venezia Giulia. Tra le regioni del Mezzogiorno si rileva invece la recente e consistente apertura della Basilicata che, con un grado di penetrazione delle importazioni passato dal 7,9 per cento nel 2014 al 23,3 per cento nel 2015, diviene la regione dell'area maggiormente integrata nei mercati di approvvigionamento internazionali. Anche nel caso della Sardegna e della Sicilia questo indicatore si mantiene ancora su livelli piuttosto elevati, ma è tuttavia evidente una sua tendenza al ridimensionamento, prodotta in buona sostanza dalla riduzione delle attività di trasformazione degli idrocarburi.

Nel 2015 la propensione a esportare, misurata in rapporto al Pil, è invece aumentata in tutte le ripartizioni territoriali, registrando un incremento tendenziale medio dello 0,5 per cento. L'area d'Italia più orientata all'estero rimane il Nord-Est, dove l'indice di propensione all'export – in crescita di 1,5 punti percentuali – tocca i livelli più elevati in Friuli-Venezia Giulia e Veneto. Seguono il Piemonte, l'Emilia-Romagna e la Lombardia. Le regioni centrali hanno invece mostrato un aumento modesto della propensione a esportare, ostacolato in particolare dalla dinamica della regione Marche, dove l'indicatore ha registrato la flessione più forte di tutta la penisola. Il Mezzogiorno, invece, nonostante il corso positivo del 2015, presenta un livello dell'indice non distante da quello rilevato nel 2013 e inferiore alla media nazionale di ben oltre 16 punti percentuali, palesando pertanto un evidente ritardo del processo di integrazione internazionale rispetto alle altre ripartizioni. È bene tuttavia sottolineare due eccezioni al dato complessivo dell'area: la prima è rappresentata dall'Abruzzo, che presenta un grado di apertura verso i mercati esteri che, oltre a essere tendenzialmente crescente, è strutturalmente in linea con quello delle regioni centrali d'Italia, grazie principalmente alla presenza di grandi gruppi multinazionali. La seconda riguarda la Basilicata. Già dal 2014 il peso del fatturato estero sul Pil della Basilicata si mostrava in aumento; la crescita è stata ancora più consistente nel 2015 a seguito della ripresa dell'attività produttiva e delle esportazioni del comparto autoveicoli.

L'apertura internazionale dei sistemi produttivi locali può essere misurata anche in termini di diffusione della capacità di esportare tra le imprese. A tal proposito, la tavola 5.7 mostra la distribuzione del numero degli esportatori presenti in ciascuna regione (il cosiddetto margine estensivo delle esportazioni) e la dinamica recente del valore medio esportato per operatore (margine intensivo). Si nota subito come nel 2016 il margine estensivo sia cresciuto nel Mezzogiorno a un tasso nettamente superiore alla media nazionale (peraltro lievemente negativa), grazie all'aumento del numero di operatori all'esportazione presenti in Puglia e Sicilia. Il margine intensivo, invece, è risultato in crescita in particolare nel Nord-Est e nel Centro Italia, a seguito dell'aumento del valore medio esportato dagli operatori in Friuli-Venezia Giulia, Emilia-Romagna, Marche e Lazio.

L'Italia nord-occidentale rappresenta infine l'area che, nell'intervallo temporale che va dal 2005 al 2016, ha accresciuto maggiormente il suo peso sul numero totale degli esportatori presenti, a espressione di una crescente diffusione tra le imprese della capacità di affacciarsi sui mercati esteri.

Tavola 5.7 - Numero di esportatori presenti

Numero degli operatori all'esportazione presenti in ciascuna regione, variazioni e quote percentuali

	Numero	Var. %	Quote % sul totale					Valore medio esportato per operatore ⁽²⁾	Var. %
	2016	2016	2005	2010	2014	2015	2016	2016	2016
Italia nord-occidentale	86.370	-0,5	37,6	38,7	39,7	39,9	39,8	1.905	0,5
Piemonte	17.969	-1,6	8,5	8,4	8,4	8,4	8,3	2.472	-1,4
Valle d'Aosta	464	0,9	0,2	0,1	0,2	0,2	0,2	1.231	-6,5
Lombardia	62.635	-0,6	26,9	27,5	28,5	28,9	28,8	1.791	1,4
Liguria	5.302	4,4	2,0	2,6	2,6	2,3	2,4	1.383	3,2
Italia nord-orientale	61.977	-0,4	29,9	29,5	28,6	28,6	28,5	2.185	2,2
Trentino Alto Adige	4.338	1,1	1,7	1,9	1,9	2,0	2,0	1.803	-0,9
Veneto	28.858	0,0	14,0	13,2	12,9	13,2	13,3	2.018	1,2
Friuli-Venezia Giulia	6.179	-0,7	3,7	3,7	2,9	2,9	2,8	2.143	7,1
Emilia-Romagna	22.602	-1,2	10,5	10,8	10,9	10,5	10,4	2.484	2,7
Italia centrale	41.061	-0,2	20,4	19,6	18,9	18,9	18,9	1.669	2,4
Toscana	19.918	-0,0	9,6	9,8	9,1	9,1	9,2	1.668	0,6
Umbria	2.821	0,4	1,3	1,2	1,3	1,3	1,3	1.296	-0,2
Marche	7.704	-0,7	4,8	4,0	3,6	3,6	3,5	1.560	6,3
Lazio	10.618	-0,6	4,7	4,5	5,0	4,9	4,9	1.848	3,6
Mezzogiorno	27.829	0,8	12,1	12,2	12,8	12,7	12,8	1.538	0,3
Abruzzo	3.409	0,6	1,7	1,5	1,6	1,6	1,6	2.396	9,0
Molise	404	-1,0	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	1.301	8,1
Campania	10.130	-0,2	4,5	4,5	4,8	4,7	4,7	987	3,0
Puglia	6.133	3,3	2,9	2,8	2,6	2,7	2,8	1.290	-5,4
Basilicata	634	2,3	0,2	0,3	0,3	0,3	0,3	7.121	50,1
Calabria	1.465	0,2	0,6	0,6	0,7	0,7	0,7	282	10,2
Sicilia	4.492	2,0	1,6	1,8	2,0	2,0	2,1	1.575	-18,9
Sardegna	1.162	-7,1	0,4	0,5	0,6	0,6	0,5	3.622	-4,1
Totale regioni ⁽¹⁾	217.237	-0,3	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	1.893	1,3

⁽¹⁾ Il numero totale degli operatori presenti nelle regioni è superiore al dato nazionale, poiché un esportatore può essere presente in più regioni.

⁽²⁾ In migliaia di euro.

Fonte: elaborazioni Ice su dati Istat

5.4 Internazionalizzazione produttiva

I dati sui processi di internazionalizzazione attiva e passiva, di fonte Reprint (Ice-Politecnico di Milano), fotografano al 2016 sia la presenza di multinazionali di diritto estero in Italia (tavola 5.8) sia le partecipazioni all'estero di imprese e gruppi italiani (tavola 5.9), disaggregate per singola ripartizione territoriale, e dettagliate in termini di numero di imprese partecipate, di addetti e di valore del fatturato.¹¹

Tavola 5.8 - Imprese italiane a partecipazione estera

Distribuzione percentuale

	Addetti				Fatturato				Numero di imprese	Addetti	Fatturato
	Distribuzione percentuale				Distribuzione percentuale				Unità	Unità	Milioni di euro
	2007	2010	2015	2016 ⁽¹⁾	2007	2010	2015	2016 ⁽¹⁾	31.12.2016 ⁽¹⁾	2016 ⁽¹⁾	2016 ⁽¹⁾
Italia nord-occidentale	59,1	57,8	56,2	56,1	57,1	56,4	53,5	54,0	6.296	565.204	284.910
Piemonte	11,7	10,5	10,3	10,2	7,7	7,5	7,4	7,4	978	102.537	39.145
Valle d'Aosta	0,5	0,2	0,2	0,2	0,3	0,2	0,2	0,2	14	1.678	926
Lombardia	44,6	44,4	42,8	42,9	46,5	45,3	42,8	43,4	5.047	432.423	229.063
Liguria	2,4	2,6	2,9	2,8	2,5	3,4	3,0	3,0	257	28.566	15.776
Italia nord-orientale	14,7	15,6	17,5	17,7	12,5	12,1	13,4	13,8	2.516	178.393	72.621
Trentino-Alto Adige	1,8	1,8	1,7	1,7	1,3	1,3	1,4	1,4	490	17.222	7.211
Veneto	4,8	5,5	6,1	6,3	4,8	5,0	5,2	5,3	958	63.859	28.208
Friuli-Venezia Giulia	2,1	2,0	2,1	2,1	1,4	1,3	1,4	1,3	179	20.721	7.081
Emilia-Romagna	6,0	6,2	7,5	7,6	4,9	4,5	5,5	5,7	889	76.591	30.122
Italia centrale	20,8	21,6	20,9	20,8	26,4	27,7	27,4	26,7	1.487	209.529	141.074
Toscana	3,6	3,5	4,4	4,3	3,0	3,2	4,1	4,0	478	43.351	21.312
Umbria	0,7	0,7	0,6	0,6	1,3	0,8	0,5	0,5	62	5.702	2.752
Marche	0,5	0,6	1,2	1,2	0,3	0,3	0,8	0,7	105	11.607	3.938
Lazio	16,1	16,7	14,7	14,8	21,8	23,4	22,0	21,4	842	148.869	113.073
Mezzogiorno	5,4	5,0	5,5	5,3	4,0	3,8	5,7	5,6	608	53.832	29.493
Abruzzo	2,3	2,1	2,3	2,2	1,6	1,3	1,6	1,6	83	22.612	8.270
Molise	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	10	456	119
Campania	1,2	1,1	1,5	1,4	0,8	0,8	0,8	0,8	134	14.382	4.241
Puglia	0,8	0,8	0,7	0,7	0,6	0,5	0,5	0,5	113	6.677	2.486
Basilicata	0,1	0,0	0,1	0,0	0,1	0,0	0,0	0,0	65	500	216
Calabria	0,2	0,2	0,2	0,2	0,1	0,1	0,1	0,1	32	1.882	438
Sicilia	0,3	0,4	0,3	0,3	0,4	0,8	1,0	1,0	120	3.342	5.172
Sardegna	0,6	0,4	0,4	0,4	0,5	0,3	1,7	1,6	51	3.981	8.550
Totale regioni	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	10.907	1.006.958	528.099

⁽¹⁾ 2016: dati preliminari.

Fonte: elaborazione su banca dati Reprint, Ice-Politecnico di Milano

¹¹ Sono escluse dalla rilevazione le partecipazioni di natura puramente finanziaria, attuate da soggetti istituzionalmente o di fatto non interessati alla gestione dell'impresa. Non sono altresì considerate le modalità *non-equity*, ossia quelle forme di internazionalizzazione leggera, che vanno dalla sub-fornitura alla collaborazione progettuale fra imprese, che non implicano modificazioni degli assetti di proprietà.

Nel 2016 si contavano in Italia 10.907 imprese a partecipazione estera, 138 in meno rispetto al 2015. Tuttavia, il numero di addetti e il fatturato delle partecipate sono ulteriormente aumentati. Come per le esportazioni, la maggior parte delle partecipazioni in entrata si concentra nell'Italia nord-occidentale. Qui, infatti, risiede quasi il 58 per cento delle imprese partecipate, quattro su cinque tra queste con sede in Lombardia; quote solo leggermente più contenute si riscontrano in termini di occupati e fatturato.

Le restanti partecipazioni si distribuiscono nel Nord-Est (23,1 per cento), nel Centro (13,6) e nel Mezzogiorno (5,6), rivelando una concentrazione ancora maggiore di quella delle esportazioni. L'Italia centrale rappresenta però un caso particolare, in quanto detiene una quota sugli addetti e sul fatturato ben superiore rispetto a quella relativa al numero di imprese (13,6 per cento), nonché il fatturato medio per addetto più elevato tra le diverse ripartizioni: è "l'effetto città metropolitana" di Roma, ovvero un caso esemplificativo di agglomerazione urbana che, per i vantaggi di localizzazione che ne derivano, attrae maggiormente le imprese di più grandi dimensioni, con una più marcata propensione all'esportazione e un più ampio ricorso a personale specializzato, caratteristiche queste, che ben corrispondono a quelle associate alle imprese multinazionali.

Le partecipate con sede nell'area del Nord-Est, Trentino-Alto Adige e Veneto in particolare, sono invece mediamente più piccole.¹²

Anche per quanto riguarda le partecipazioni italiane in imprese estere, il divario tra Nord e Sud del paese emerge molto chiaramente; le multinazionali italiane si concentrano infatti nelle aree più ricche, in misura più che proporzionale rispetto al peso che esse hanno sull'economia nazionale. L'Italia nord-occidentale si conferma la macro-area più internazionalizzata, seguita dall'Italia centrale, mentre il Mezzogiorno manifesta un enorme ritardo, registrando quote percentuali nettamente inferiori alle altre aree per tutte le variabili.

A fine 2016 e per il secondo anno consecutivo, le partecipazioni in imprese estere hanno mostrato una dinamica negativa rispetto all'anno precedente: -2 per cento il numero delle partecipazioni e -1,8 per cento il livello degli addetti e il valore del fatturato delle filiali estere. Questo risultato tendenziale, che ben sintetizza l'andamento di tutte le regioni, si inserisce tuttavia in un'evoluzione consolidata degli ultimi anni, che vede diminuire il numero delle imprese estere partecipate da imprese italiane. Questa evidenza va tuttavia interpretata con cautela: non si tratta necessariamente di una perdita di capacità di presidio dei mercati esteri, ma, come si vedrà meglio nel capitolo 6, del risultato di acquisizioni dall'estero di multinazionali italiane, che comportano anche il trasferimento della titolarità delle loro partecipazioni estere.

In piccola parte, possono avervi contribuito fenomeni di *re-shoring*. Alcune imprese hanno infatti riportato in Italia produzioni che avevano precedentemente trasferito all'estero per ritrovare l'affidabilità, la qualità e il "saper fare" locale, in particolare nei settori del *made in Italy*, per i quali la provenienza geografica dei prodotti può essere un valore aggiunto per i consumatori.¹³

¹² In termini di addetti per impresa.

¹³ Diversi casi di *reshoring*, inteso come rientro delle linee di produzione all'interno dei confini nazionali, per contenere i costi e i tempi della logistica, per amplificare l'effetto del *made in* e per migliorare il servizio offerto ai clienti, sono stati segnalati nel comparto della moda (tra cui Prada, Ferragamo, Cucinelli, Piquadro, Benetton, Safilo, Marcolin, Falconeri, Geox), nel settore del mobile (Natuzzi) e nella meccanica (gruppo Argo Tractors, gruppo IMA, Vimec). Per una disamina complessiva del fenomeno si veda anche Intesa Sanpaolo (2016), *Economia e finanza dei distretti industriali*, n. 9. I dati sono tuttavia troppo limitati per poter fornire una appropriata quantificazione del fenomeno.

Tavola 5.9 - Imprese estere a partecipazione italiana

Distribuzione percentuale

	Addetti				Fatturato				Numero di Imprese	Addetti	Fatturato
	Distribuzione percentuale				Distribuzione percentuale				Unità	Unità	Milioni di euro
	2007	2010	2015	2016 ⁽¹⁾	2007	2010	2015	2016 ⁽¹⁾	31.12.2016 ⁽¹⁾		2016 ⁽¹⁾
Italia nord-occidentale	57,3	55,2	53,9	53,2	52,2	48,0	53,2	52,4	12.495	776.107	271.076
Piemonte	23,6	19,5	17,1	17,5	22,4	17,6	22,9	23,4	2.523	255.853	121.169
Valle d'Aosta	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	11	178	45
Lombardia	32,8	35,0	36,1	34,9	29,0	29,9	29,8	28,5	9.335	509.039	147.108
Liguria	0,8	0,7	0,7	0,8	0,8	0,5	0,5	0,5	626	11.037	2.755
Italia nord-orientale	22,3	23,9	25,3	25,5	11,7	13,9	14,6	14,7	9.614	372.445	76.171
Trentino-Alto Adige	0,9	1,0	1,4	1,4	0,6	0,7	0,9	0,9	707	19.977	4.502
Veneto	10,8	10,1	10,9	11,1	5,1	5,3	5,5	5,6	4.035	161.632	28.771
Friuli-Venezia Giulia	1,7	1,7	2,5	2,5	1,0	0,8	1,4	1,3	904	36.526	6.861
Emilia-Romagna	8,9	11,2	10,5	10,6	5,0	7,1	6,9	7,0	3.968	154.310	36.036
Italia centrale	17,8	18,0	17,7	18,0	34,1	36,3	30,5	31,1	4.574	262.298	160.713
Toscana	3,8	3,7	4,0	4,0	2,8	2,9	2,8	2,8	1.559	58.392	14.668
Umbria	0,5	0,5	0,5	0,5	0,2	0,2	0,2	0,2	252	7.805	1.027
Marche	2,8	2,4	1,5	1,5	1,4	1,3	0,6	0,7	649	22.244	3.382
Lazio	10,7	11,5	11,7	11,9	29,7	31,9	26,9	27,4	2.114	173.857	141.636
Mezzogiorno	2,6	2,9	3,2	3,2	2,0	1,7	1,7	1,7	1.351	47.185	8.968
Abruzzo	0,5	0,5	0,5	0,5	0,2	0,2	0,2	0,2	251	7.897	1.007
Molise	0,0	0,0	0,0	0,0	0,2	0,2	0,2	0,2	35	440	823
Campania	1,1	1,3	1,5	1,5	0,9	1,0	0,9	0,9	489	21.724	4.701
Puglia	0,6	0,6	0,6	0,6	0,3	0,2	0,2	0,2	237	9.211	948
Basilicata	0,1	0,1	0,1	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0	42	1.475	109
Calabria	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	22	254	36
Sicilia	0,2	0,3	0,4	0,4	0,1	0,2	0,2	0,2	229	5.311	975
Sardegna	0,1	0,1	0,1	0,1	0,4	0,1	0,1	0,1	46	873	368
Totale regioni	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	28.034	1.458.035	516.929

⁽¹⁾ 2016: dati preliminari.

Fonte: elaborazione su banca dati Reprint, Ice-Politecnico di Milano



Giacomo Becattini e il *made in Italy* distrettuale

Marco Bellandi*, Gabi Dei Ottati*, Fabio Sforzi**

Introduzione

Giacomo Becattini, scomparso quest'anno all'età di 89 anni, è stato un grande economista e pensatore sociale. Con la sua intelligenza sintetica e la straordinaria eloquenza amava applicare rigorosi ragionamenti economici alla riflessione sulle trasformazioni della società contemporanea. Grande esperto del pensiero economico dell'Inghilterra vittoriana e, in particolare, di Alfred Marshall, ha sempre intrecciato questa passione intellettuale con la curiosità e la necessità etica di analizzare problemi economico-sociali concreti. Lo scambio fra i due livelli è stato, per Becattini, la base costante per tentare di comprendere la dialettica delle società capitalistiche contemporanee, per confrontare prospettive di politica di sviluppo economico e sociale, e alimentare il suo impegno nei dibattiti politici e civili, e per sviluppare la sua intensa attività accademica. Professore ordinario di economia politica presso la Facoltà di Economia e Commercio di Firenze dal 1968 al 1998, poi professore emerito, si è dedicato alla formazione di giovani ricercatori, ha promosso l'istituzione di centri di ricerca, l'Irpet e l'Iris, e la libera scuola di Artimino sullo sviluppo locale.

Già negli anni sessanta questo andirivieni fra ricerca empirica e riflessione generale si focalizza sullo sviluppo economico toscano, e sul pensiero di Marshall e i suoi studi sull'organizzazione industriale. Con ciò emerge in Becattini un'attenzione, poi sempre più profonda, su luoghi di vita e lavoro dove si possono strutturare in forma specializzata attitudini professionali, imprenditorialità diffusa, relazioni fiduciarie, accumulazione di capitale imbrigliata da consenso sociale, entro popolazioni animate da una forte volontà di autoaffermazione economica e sociale. I primi risultati si vedono con le pubblicazioni nel 1969 e nel 1975 delle ricerche condotte da Becattini e l'Irpet sull'industrializzazione leggera della Toscana (si veda su questi Becattini, 1999). Nel 1979 Becattini pubblica l'articolo di fondazione della "distrettualistica" contemporanea, dove recupera esplicitamente il concetto marshalliano di distretto industriale e lo propone come unità di indagine dei fenomeni di sviluppo industriale (Becattini, 1979). Le produzioni tipiche dell'industrializzazione toscana, e altre che caratterizzano percorsi analoghi soprattutto nelle regioni della *Terza Italia* o del *modello NEC*, sono il nucleo di quello che comincia a essere riconosciuto sui mercati mondiali come il *made in Italy*. Fondamentale sarà il confronto di Becattini su questi temi con Giorgio Fuà, Arnaldo Bagnasco, Sebastiano Brusco, e poi con Giuliano Conti. I due termini convergeranno nell'idea di *made in Italy distrettuale* che Becattini svilupperà negli anni ottanta e novanta, fino alla sintesi del Calabrone Italia sul modello di specializzazione italiano (Becattini, 2007).

In questa nota proponiamo un breve percorso entro premesse e implicazioni becattiniane di tale idea, così come sulla sua importanza attuale e in prospettiva.

L'industrializzazione leggera e la domanda frammentata e variabile

La lettura del motore della crescita economica della Toscana nel secondo dopoguerra in termini di industrializzazione leggera, proposta nelle pubblicazioni dell'Irpet, fu accolta dalle aspre critiche dell'*establishment* politico-intellettuale regionale e dallo scetticismo degli economisti accademici, con poche eccezioni. Lo scandalo stava nell'aver mostrato, pur con varie cautele, gli elementi di forza non casuale di un modello di specializzazione "leggero", fondato appunto su grappoli di prodotti a modesta

* Università di Firenze.

** Università di Parma.



intensità di capitale tecnico, ma ad alta professionalità artigiana, su nuclei di piccole imprese manifatturiere concentrate in determinate aree, fuori dai centri urbani maggiori e dal controllo delle grandi imprese, su un fitto reticolo di infrastrutture materiali e di scambi che collegava questi nuclei fra di loro e ai centri urbani maggiori. *Campagna urbanizzata* fu il termine coniato da Becattini per fissare l'immagine territoriale del modello toscano di specializzazione. Il concetto di economie esterne all'impresa, ma interne ai nuclei di piccole imprese della campagna urbanizzata, di derivazione marshalliana, era già esplicitato.

Il modello si completava con l'interpretazione del successo di mercato del grappolo di produzioni "tipiche" toscane (i beni per la persona e per la casa, insieme a vari prodotti intermedi e strumentali collegati, più le attività di servizio al turismo, pure in crescita), in termini di aggancio a tendenze della domanda in Italia e nei paesi sviluppati, soprattutto di quelli facenti parte del mercato comune europeo, sotto la spinta della grande crescita economica di quel periodo. Segmenti estesi delle classi medie e in parte operaie, superato il livello di reddito che permette di soddisfare i bisogni primari tramite beni e servizi standardizzati offerti dalla produzione di massa, volge il potere di acquisto in eccesso a beni di consumo via via a maggiore contenuto di differenziazione e variabilità. Lo stesso vale per una serie di servizi sociali e alla persona. Certamente il decollo industriale negli anni cinquanta è permesso anche da un'offerta di lavoro ampia, con la fuga di tanti giovani dalle campagne circostanti verso i centri industriali in crescita, che tiene bassi i salari. Ma il basso costo del lavoro non spiega tutto, anche perché le condizioni lavorative col decollo migliorano.

La varietà e variabilità nella domanda finale hanno effetti di induzione a monte per una serie vastissima di prodotti intermedi e strumentali, dai tessuti, alle pelli, e tanti altri prodotti, e sempre di più per la meccanica *leggera* di tutti i tipi. Tale domanda "frammentata e variabile", richiede un'organizzazione più flessibile di quella della grande impresa verticalmente integrata. Richiede il ritorno a una ricca varietà di laboratori immersi nella società, con capacità produttive versatili, attenzione artigiana, strutture commerciali articolate dai piccoli negozi ai *buyers* internazionali, pronte a ricevere e dare stimoli personalizzati a consumatori e produttori. Il *made in Italy*, di cui le produzioni tipiche toscane sono parte, si avvale poi di effetti di creatività e immagine legati alla straordinaria accumulazione storico-artistica del paese, con le sue innumerevoli peculiarità locali.

Come ricorda Becattini in vari scritti, i dibattiti internazionali sulle alternative alla produzione di massa, sulla specializzazione flessibile e sul post-fordismo non erano stati ancora lanciati dai ricercatori di grandi università estere, ma di qualcosa di simile, cioè di una tendenza neo-artigiana, si stava in effetti parlando nel piccolo laboratorio toscano, che poi diventa il laboratorio italiano anche per colleghi stranieri, per esempio Charles Sabel che intorno al 1980 lavora a Modena con Brusco.

Il distretto industriale e le traiettorie neo-artigiane

L'esplicitazione del distretto industriale nell'articolo del 1979 ha motivazioni articolate, su cui Becattini è tornato varie volte. Ci basta qui ricordare due aspetti. In primo luogo, il distretto industriale è un contesto complesso ed evolutivo per lo sviluppo delle economie esterne marshalliane, mentre il settore merceologico della teoria dei prezzi neo-classica non lo è, come aveva argomentato Piero Sraffa. Le economie esterne distrettuali comprendono, già per Marshall, l'apprendimento dei "misteri dell'industria" attraverso le reti sociali; la circolazione e il confronto delle conoscenze su cos'è un buon lavoro, su invenzioni e nuove idee per l'organizzazione degli affari; la crescita delle industrie sussidiarie (beni e servizi); l'utilizzo di macchinari altamente specializzati; la formazione di mercati locali per specifiche abilità e il supporto di strutture collettive da parte di vari enti pubblici e privati. La divisione del lavoro distrettuale combina economie esterne con economie di specializzazione e di versatilità. Ciò comporta



una mediazione fra principi industriali, che riducono i costi e aumentano le capacità produttive, e principi artigiani, rivolti ai bisogni di personalizzazione. Insomma, il distretto industriale può essere visto come una grande organizzazione produttiva *dis-integrata* capace di realizzare economie di scala e di varietà entro traiettorie di mercato neo-artigiane. In secondo luogo, il distretto industriale è una “entità socio-economica che cambia rimanendo sé stessa”: prima di essere un’organizzazione produttiva, è una società locale accomunata in modo forte e riconoscibile da un patrimonio culturale tangibile e intangibile fatto di identità locali, propensioni professionali e imprenditoriali, valori e istituzioni formali e informali. Comunanza o *coralità* di luogo, secondo un’espressione che Becattini userà nei suoi ultimi lavori (Becattini, 2015), sono la base per propensioni alla specializzazione produttiva che si articolano a seconda dell’aprirsi di finestre di opportunità sui mercati esterni e della capacità nel presidiare e adattare tali finestre.

Il decennio successivo alla pubblicazione del 1979 vede Becattini impegnato su vari fronti, con collaboratori e colleghi: di nuovo la storia del pensiero economico, l’affinamento del concetto di distretto industriale, i metodi di ricerca statistica a larga scala su sistemi locali del lavoro e distretti, le politiche di sviluppo locale anche per il Mezzogiorno, il confronto con linee di ricerca internazionale. I distretti industriali sono riconosciuti da un numero crescente di studiosi come la struttura portante dell’industrializzazione leggera in molte regioni italiane. Rispetto alla Toscana, in Lombardia, come in Emilia-Romagna e in Veneto, la meccanica leggera e altre specializzazioni distrettuali a medio-alta intensità tecnologica hanno importanza relativamente maggiore di quella delle produzioni in beni per la persona e per la casa.

In quegli anni, l’impegno più duraturo per Becattini, col quale tutti gli altri sono combinati, è la ricerca per il quarto volume della Storia di Prato, sul periodo contemporaneo, che Fernand Braudel lo ha invitato a coordinare nel 1979. La ricerca, conclusa nel 1997, offre a Becattini la possibilità di toccare con mano un laboratorio reale del concetto di distretto industriale, cioè l’area pratese, con la storia lunga, civica e imprenditoriale, della sua società locale, la specializzazione tessile che torna ad affermarsi dopo la prima guerra mondiale. Fra la fine della seconda guerra mondiale e i primi anni cinquanta la metamorfosi della struttura produttiva, con la crisi dei lanifici verticalmente integrati, e lo sviluppo del tessuto di piccole imprese specializzate, segna la nascita del distretto industriale pratese nelle sue forme contemporanee.

La definizione del *made in Italy* distrettuale

Durante gli anni novanta si estende l’interesse sui temi distrettuali da parte di istituzioni e studiosi internazionali: es. l’International Institute for Labour Studies di Ginevra, con la sua campagna di ricerca sulle piccole imprese e i distretti industriali (si veda il ricordo in Sengenberger, 2003). Incoraggiato anche da questo interesse, Becattini si convince che occorra una nuova interpretazione dello sviluppo post-bellico dell’Italia (progetti Murst-Cnr 1995-1997). È in questo ambito che propone di caratterizzare il *made in Italy* sulla base del rapporto peculiare coi distretti industriali. Una serie di suoi interventi sul punto sono raccolti in un volume (Becattini, 1998), che ospita anche una versione breve di un articolo pubblicato su “Sviluppo locale” (Becattini e Menghinello, 1998), sintesi di uno studio per il Ministero del Commercio con l’Estero.

Lo scritto breve si apre (p. 124) con due domande e un’affermazione: «Quali sono il peso e il ruolo del *made in Italy* sulle esportazioni nazionali di manufatti? In che modo lo sviluppo e il successo del *made in Italy* si intrecciano col tessuto produttivo dei distretti industriali italiani? Le risposte a queste domande sono cruciali per disegnare una politica industriale che rafforzi davvero i punti di eccellenza dell’economia italiana, evitando cioè quei velleitarismi che, per quanto ripetutamente sconfitti dalla storia, si ripresentano ognora sotto nuove vesti» (lo *ognora* ci sembra valga anche nel 2017!).



L'idea è che il *made in Italy* non sia frutto di logiche settoriali che poi si calano in qualche organizzazione produttiva più o meno localizzata, quanto risultato di specializzazioni produttive che nascono dalle società locali con le loro conoscenze e regole di convivenza, che evolvono secondo proprie traiettorie, entro ambiti regionali e nazionali. In altre parole, se si vuole comprendere la produzione del *made in Italy* tessile, occorre andare a vedere i distretti di Biella, Prato, Schio e pochi altri sistemi locali ad alta specializzazione tessile. D'altra parte, ciò che i dati settoriali dicono del modello di specializzazione italiano, che si afferma negli anni settanta e si mantiene negli anni successivi, è che esso è caratterizzato dal grappolo di prodotti tipici delle traiettorie dell'industrializzazione leggera distrettuale: beni per la persona e per la casa e relativi beni intermedi, meccanica correlata. Non si tratta di un coacervo irrelato, bensì di un grappolo di beni che fanno sistema. Difatti, il consumatore che sceglie scarpe italiane tenderà a scegliere anche vestiti e accessori italiani. Inoltre, se la produzione di tessuti o di pelli conciate è innovativa e di elevata qualità, le imprese che producono abbigliamento o prodotti in pelle se ne avvantaggeranno e viceversa.

L'applicazione statistica del 1997 non dispone ancora di dati del commercio internazionale a livello di sistemi locali del lavoro; quindi viene effettuata una stima sulla base dell'identificazione delle cosiddette *province distrettuali*, cioè province ad alto grado di presenza di distretti industriali identificati a livello di sistemi locali del lavoro. La stima porta a identificare il peso di specializzazioni del *made in Italy* distrettuale tipico (cioè, beni per la persona e per la casa) *diretto* e *indiretto*. La componente diretta è quella dei beni di consumo finale; la componente indiretta è quella di prodotti intermedi, complementari, strumentali e residuali rispetto ai primi. La meccanica leggera non viene calcolata nella sua completezza, ma solo nella parte che contribuisce (almeno potenzialmente) alle filiere dei prodotti tipici. La stima porta a definire una quota prossima al 22 per cento dell'export italiano stabilmente rappresentato dal *made in Italy* distrettuale fra il 1985 e il 1995. Il 22 per cento può sembrare una quota bassa. Tuttavia, Becattini e Menghinello osservano che: a) appare stabile; b) le produzioni distrettuali di *made in Italy* indiretto alimentano sistemi produttivi non distrettuali di beni di consumo finali che esportano; c) il *made in Italy* distrettuale può fare da trascinamento di immagine per imprese che producono beni simili entro sistemi locali meno specializzati. Infine, viene rilevato che fra il 1985 e il 1995 il peso del *made in Italy* distrettuale indiretto cresce dal 34 al 41 per cento. Considerando che le produzioni della componente indiretta hanno in genere una più alta intensità tecnologica, rispetto a quelle della componente diretta, Becattini e Menghinello vi leggono una tendenza alla diversificazione fisiologica del *made in Italy* distrettuale e con questa un'indicazione di valore più generale (p. 128): «L'incentivazione dell'alta tecnologia o di produzioni anche avveniristiche dev'essere fatta a partire da quegli accumuli di conoscenze produttive, pratiche e teoriche, e da quegli sbocchi di mercato che, da un lato, sono costati immensi sacrifici e hanno richiesti tesori di operosità e creatività nei decenni passati; e dall'altro ci hanno consentito di pagar le nostre bollette energetica e alimentare».

Naturalmente, le esportazioni dei sistemi locali distrettuali sono più elevate, sia per la presenza di specializzazioni meccaniche e di altri settori non legati al *made in Italy* tipico; sia per presenza di vari settori esportatori anche nei distretti con specializzazioni tipiche. I calcoli successivamente effettuati dall'Istat a livello di sistemi locali del lavoro (Istat, 2002) stimeranno il contributo dei distretti industriali alle esportazioni nazionali di manufatti per il 1996 complessivamente pari al 46 per cento, con valori massimi pari al 67 per cento nel tessile-abbigliamento e nei manufatti in cuoio e pelle.

Dibattiti recenti e prospettive

Quanto richiamato sopra si presterebbe a vari approfondimenti, sia su alcuni correlati marshalliani a riguardo di leadership industriali, spirito nazionale e locale, ed economie esterne; sia su diramazioni del pensiero di Becattini in tema di matrici di scambi luoghi-settori e di riserve sui modelli della Neg, e in tema di federalismo solidale globale e politiche di sviluppo a partire dalla coscienza dei luoghi.



Concludiamo con due brevi osservazioni su dibattiti recenti a proposito delle tendenze al cambiamento del modello di specializzazione italiano e dell'importanza relativa fra distretti e città, e dentro ai distretti fra piccole e medie imprese e imprese di dimensione medio-grande. Analisi aggiornate presentate e discusse negli Incontri di Artimino sullo sviluppo locale, e raccolte negli atti, mostrano il proseguire della tendenza, anche negli ultimi due decenni, all'incremento del ruolo, entro il commercio internazionale italiano, del *made in Italy* indiretto, della meccanica, di attività produttive a medio-alta tecnologia e di servizi ad alta intensità di conoscenza tecnologica. Tale tendenza non è in contraddizione con la perdurante importanza quantitativa per l'economia italiana dei sistemi locali distrettuali, come già ricordato sopra, specie quando questi esprimano fattori imprenditoriali e organizzativi adeguati, per esempio in termini di crescita della presenza di imprese medio-grandi in essi radicate, che operano attraverso reti trans-locali e internazionali. Naturalmente, a fronte delle sfide della fase recente della globalizzazione e della grande crisi esplosa nel 2007-2008, le traiettorie di cambiamento dentro e fra i distretti tendono a essere eterogenee.

Infine, analisi comparative sulle specializzazioni produttive e sulle performance dei sistemi locali urbani e distrettuali hanno messo in evidenza come le città ospitano una parte non insignificante del *made in Italy*, con livelli di produttività (in valore) più elevati degli analoghi distrettuali. Sarebbe interessante entrare nel merito di questi processi in atto attraverso il pensiero becattiniano, ma rinviando a un'altra occasione. Tuttavia, ci sia consentito ricordare che anche per Becattini è sempre stato scontato che alcune funzioni ad alto valore aggiunto connesse alle filiere distrettuali potessero essere localizzate nelle principali città delle regioni distrettuali; come, del resto, avveniva anche per distretti, città e regioni industriali dei tempi di Marshall. Certe tendenze della globalizzazione contemporanea hanno accresciuto il valore aggiunto delle fasi produttive a localizzazione urbana, anche in Italia, insieme all'intervento più incisivo a opera di imprese medio-grandi e di multinazionali. Ciò nonostante, la resilienza adattiva al cambiamento di molti distretti industriali permette di mantenere al loro interno un saldo presidio delle fasi operative strategiche relative alla personalizzazione di prodotti e servizi, come sembrano indicare anche i dati relativi al periodo post-crisi analizzati nei Rapporti ICE degli ultimi anni.

Nota bibliografica di approfondimento

Becattini G. (1979), *Dal settore industriale al distretto industriale. Alcune considerazioni sull'unità d'indagine dell'economia industriale*, "Rivista di Economia e Politica Industriale", 1, pp. 7-21.

Becattini G. (1998), *Distretti industriali e made in Italy. Le basi socioculturali del nostro sviluppo economico*, Torino, Bollati Boringhieri.

Becattini G. (1999), *L'industrializzazione leggera in Toscana. Ricerca sul campo e confronto delle idee*, Milano, Franco Angeli.

Becattini G. (2007), *Il calabrone Italia. Ricerche e ragionamenti sulla peculiarità economica italiana*, Bologna, Il Mulino.

Becattini G. (2015), *La coscienza dei luoghi. Il territorio come soggetto corale*, Roma, Donzelli.

Becattini G. e Menghinello S. (1998), *Contributo e ruolo del made in Italy distrettuale nelle esportazioni nazionali di manufatti*, "Sviluppo locale", V. 9, pp. 5-41.

Istat (2002), *Le esportazioni dei sistemi locali del lavoro*, a cura di S. Menghinello, Roma, Istat.

Sengenberger W. (2003), Foreword, in: Becattini G., Bellandi M., Dei Ottati G., Sforzi F., *From Industrial Districts to Local Development. An Itinerary of Research*, Cheltenham: Edward Elgar, pp. IX-XI.



Concentrazione e diversificazione delle esportazioni regionali

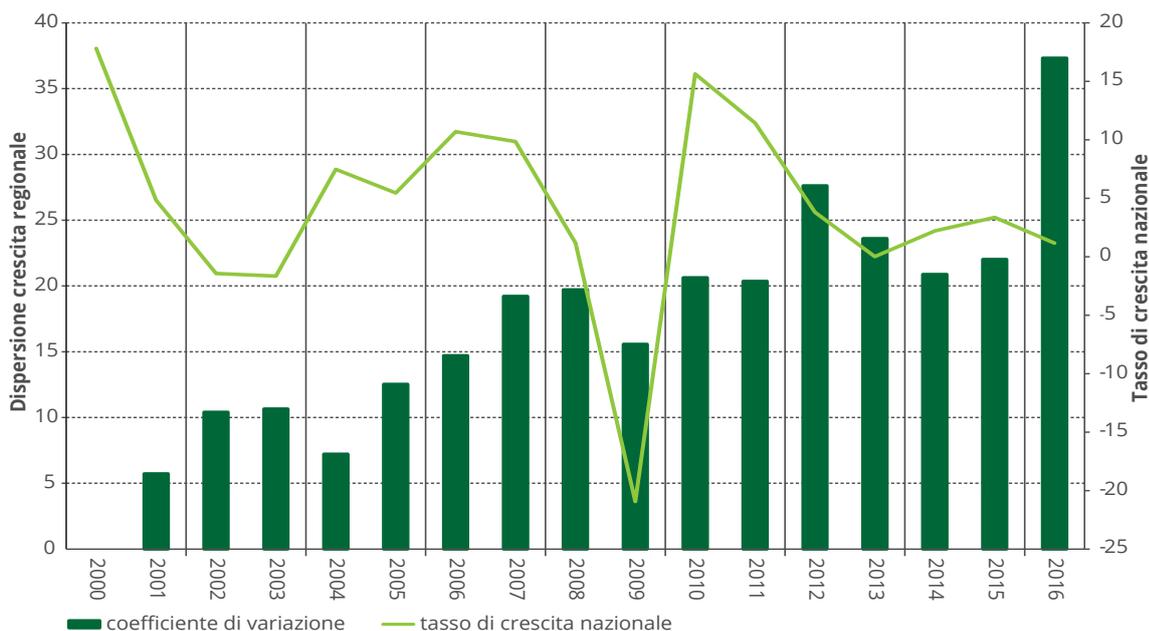
di Maria Serena Causo e Adele Vendetti *

L'evoluzione dell'export delle regioni italiane riflette sia la diversa dotazione ed efficienza dei fattori materiali e immateriali alla base della capacità competitiva dei singoli territori, sia la presenza di un differente modello di specializzazione regionale all'export a livello di prodotti, di mercati, ma anche di organizzazione delle imprese esportatrici nel territorio. Quest'ultimo aspetto, se da un lato fornisce specifiche opportunità di crescita sui mercati esteri, dall'altro ne condiziona la capacità di reagire alle crisi globali nella prospettiva di una diversa dipendenza da specifici mercati o prodotti, nonché dalla *performance* di imprese particolarmente influenti sulla dinamica complessiva delle esportazioni regionali.

A partire dal 2000, le esportazioni delle regioni italiane mostrano un crescente divario nei risultati conseguiti sui mercati internazionali, solo in parte condizionato dall'evoluzione complessiva delle esportazioni nazionali (grafico 1).

Grafico 1 - Dinamica delle esportazioni italiane

Tasso di crescita delle esportazioni nazionali (2000-2016) e coefficiente di variazione dei tassi di crescita normalizzati delle esportazioni regionali (2000=100)



Fonte: elaborazione degli autori su dati Istat

Dagli anni pre-crisi internazionale del 2009, caratterizzati da una fase espansiva delle esportazioni nazionali, si osserva un progressivo aumento della dispersione nei tassi di crescita delle esportazioni regionali¹,

* Istat.

1 Il coefficiente di variazione delle esportazioni regionali è calcolato sui rapporti percentuali tra l'export regionale dell'anno corrente t rispetto all'anno di riferimento 2000. In particolare, per ogni anno t , $CV_t = \frac{\sigma_t}{\mu_t} \times 100$, dove:

$$\sigma_t = \sqrt{\frac{1}{N-1} \sum_{n=1}^N \left(\frac{x_{n,t}}{x_{n,2000}} - \mu_t \right)^2} \text{ e } \mu_t = \frac{1}{N} \sum_{n=1}^N \frac{x_{n,t}}{x_{n,2000}} \text{ con } t=2000, \dots, 2016 \text{ e } N=20.$$



a indicare una crescente variabilità delle dinamiche territoriali. Fanno eccezione il 2009, in cui si registra un parziale allineamento delle *performance* regionali in corrispondenza della caduta dell'esportazioni italiane, e il biennio successivo al 2012 in cui si osserva una minore dispersione dei tassi di crescita regionali. L'anno 2016 risulta comunque quello che si caratterizza per il maggiore livello di dispersione nell'evoluzione delle esportazioni regionali, su cui pesa anche la rapida crescita dell'export di alcune regioni come la Basilicata.

Al fine di porre in relazione la crescente variabilità riscontrata nella *performance* regionale all'export con il grado di dipendenza delle esportazioni regionali da un numero limitato di settori, prodotti, mercati o dalla *performance* di un numero limitato di imprese, si è scelto di utilizzare l'indice di Herfindahl-Hirschman (HH)² come misura del grado di concentrazione delle esportazioni regionali. Per il calcolo degli indici di concentrazione a livello regionale sono stati utilizzati i dati sul commercio con l'estero³, per diversi livelli di disaggregazione delle tipologie merceologiche. In particolare, l'indice è stato calcolato a livello di sottosezioni e categorie della *Classificazione delle attività economiche Ateco 2007*, e di singolo prodotto (Nc8) codificato secondo la *Nomenclatura combinata delle merci*. La Tavola 1 riporta nelle prime colonne i valori dell'indice di Herfindahl-Hirschman a livello regionale, con riferimento all'anno 2016. I dati ordinati dal valore più basso dell'indice (maggiore diversificazione merceologica dell'export) al valore più elevato (maggiore concentrazione), restituiscono un quadro di evidente diversità fra le varie regioni.

La Puglia e la Liguria registrano una diversificazione settoriale all'export maggiore rispetto alle altre regioni, sebbene per comparti più dettagliati siano mediamente differenziate. Segue la Lombardia che si caratterizza per una differenziazione molto marcata a livello di comparti e di prodotti. Nel complesso, le regioni del Nord d'Italia mostrano per comparto e prodotto un livello dell'indice di concentrazione molto basso, a indicare una struttura dell'export estremamente differenziata e basata su una varietà di categorie merceologiche piuttosto ampia.

All'estremo opposto troviamo regioni come la Sardegna e la Basilicata, con alta polarizzazione dell'export su pochi comparti e una forte dipendenza da specifiche tipologie di prodotto. In base al livello di differenziazione è possibile individuare tre tipologie di regioni: quelle che presentano una struttura merceologica diversificata, le regioni mediamente diversificate e infine le regioni dipendenti da un numero limitato di prodotti.

Nelle colonne centrali, la tavola 1 riporta le quote cumulate delle esportazioni relative alle principali categorie merceologiche rispetto al totale delle esportazioni regionali. A conferma di quanto mostrato dall'indice HH, l'export delle regioni a più elevata concentrazione merceologica è sostenuto da un numero limitato di settori, mentre l'export delle regioni caratterizzate da una maggiore diversificazione è sostenuto da una base settoriale più ampia.

È interessante approfondire quanto la diversificazione regionale all'export sia associata alla molteplicità di operatori all'export, e quindi sia un effetto dell'eterogeneità della popolazione delle imprese, e quanto invece sia dovuta a una differenziazione dell'export a livello di singolo operatore. Per rispondere a questa domanda, si è fatto ricorso a due indicatori medi regionali di concentrazione per operatore, ovvero la media aritmetica degli indicatori HH degli operatori e la media pesata con la quota

² L'indice HH è $\sum_{i=1}^n (S_i)^2$, dove S_i sono le quote di export regionale relative ad una tipologia merceologica i , rispetto al totale delle esportazioni della regione. L'indice assume valori compresi tra 1, in caso di massima concentrazione e $1/n$ a cui corrisponde la massima diversificazione. Il livello n relativo alle diverse aggregazioni merceologiche considerate è pari a 22 per le sottosezioni Ateco (colonna 2), a 356 per le categorie Ateco (colonna 3) e a 9.428 per i prodotti della Nomenclatura combinata 2016 (colonna 4).

³ Per i dati contenuti in questo paragrafo si fa riferimento alle variabili derivanti dal sistema di indagini sul commercio con l'estero di merci di fonte Istat.



in valore dell'operatore sull'export regionale⁴ (ultime due colonne di tavola 1). Entrambi gli indicatori per impresa forniscono risultati interessanti. Al contrario del caso precedente, tutte le regioni presentano valori elevati degli indici. La diversificazione merceologica regionale globale sembra essere quindi influenzata in larga misura dalla molteplicità ed eterogeneità delle imprese presenti sul territorio, più che da una varietà merceologica dell'export attivato dal singolo operatore. L'indicatore ottenuto come media pesata mostra una sensibilità più elevata al contesto regionale, con regioni per le quali l'export dei principali operatori è maggiormente differenziato rispetto alla media (Valle d'Aosta, Piemonte e Umbria). Al contrario, i principali operatori della Basilicata e della Sardegna mostrano una maggiore specializzazione dell'export rispetto alla media degli operatori.

Tavola 1 - Graduatoria delle regioni per grado di diversificazione settoriale dell'export e quote percentuali (anno 2016)

Indici di concentrazione merceologica e quota delle categorie merceologiche prevalenti (Ateco 5) sul totale dell'export regionale

Ordinamento effettuato rispetto alla colonna Sottosezioni

Regione	Indice di concentrazione merceologica regionale HH			Quota delle categorie merceologiche prevalenti sull'export regionale			Indice di concentrazione merceologica media per operatore HH	
	sotto sezioni Ateco	categorie Ateco	prodotti	prime 5 categorie	prime 10 categorie	prime 20 categorie	categorie Ateco	
							indice semplice	indice pesato
Puglia	0,103	0,044	0,032	36,7	55,2	74,0	0,87	0,82
Liguria	0,108	0,037	0,023	36,0	50,0	64,0	0,87	0,76
Lombardia	0,111	0,012	0,002	13,1	23,1	37,9	0,80	0,71
Trentino-Alto Adige/Südtirol	0,111	0,024	0,012	27,3	38,6	53,7	0,84	0,76
Veneto	0,122	0,015	0,003	18,9	29,5	44,6	0,83	0,73
Marche	0,126	0,051	0,023	40,2	51,2	63,7	0,86	0,78
Umbria	0,128	0,028	0,010	26,9	41,6	58,8	0,86	0,71
Campania	0,130	0,043	0,016	38,2	48,6	61,8	0,88	0,83
Piemonte	0,134	0,030	0,007	29,4	38,8	52,3	0,85	0,70
Friuli-Venezia Giulia	0,139	0,034	0,020	33,1	44,5	58,1	0,83	0,78
Toscana	0,143	0,030	0,012	31,0	46,0	63,8	0,84	0,72
Emilia-Romagna	0,144	0,021	0,007	25,0	37,0	50,6	0,83	0,71
Calabria	0,170	0,059	0,028	43,9	56,8	72,1	0,90	0,86
Lazio	0,190	0,151	0,058	54,4	63,6	73,3	0,85	0,79
Molise	0,207	0,139	0,111	71,3	79,9	88,0	0,89	0,82
Abruzzo	0,264	0,194	0,098	54,6	65,7	76,4	0,87	0,86
Sicilia	0,309	0,224	0,057	63,1	73,4	84,3	0,88	0,77
Valle d'Aosta	0,344	0,156	0,075	65,4	78,4	90,2	0,83	0,62
Sardegna	0,667	0,664	0,150	88,8	92,4	96,3	0,89	0,96
Basilicata	0,705	0,677	0,275	91,7	94,4	97,4	0,88	0,97

Fonte: elaborazione degli autori su dati Istat

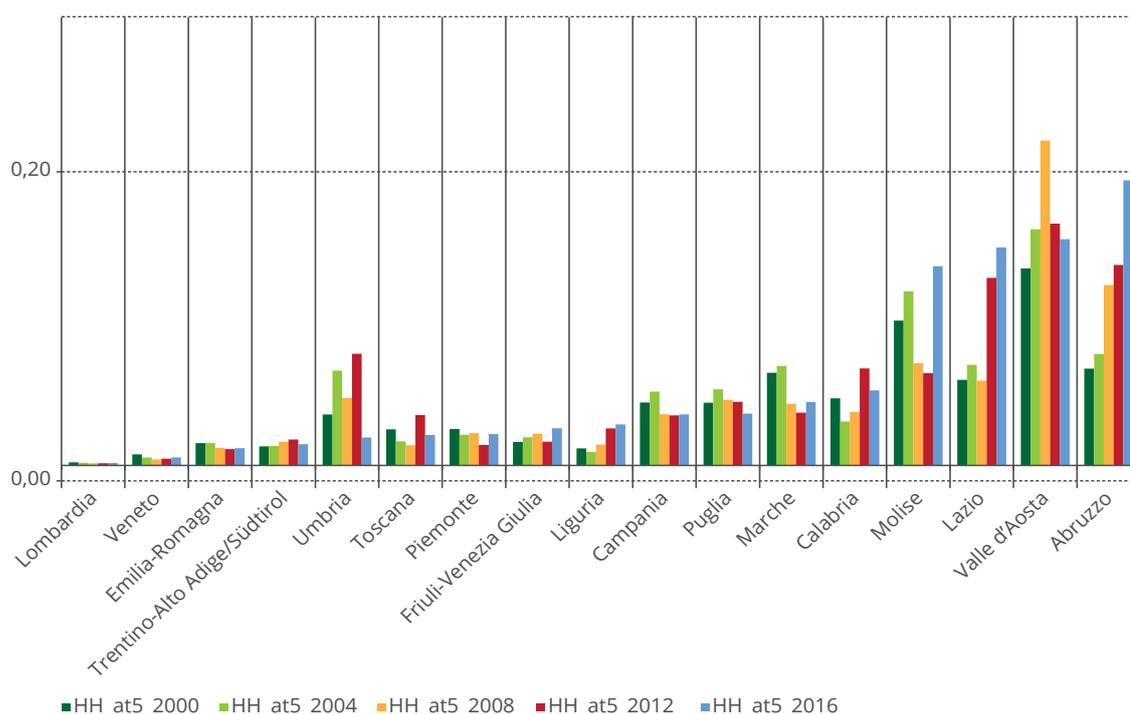
⁴ Media aritmetica degli HH degli operatori: $\frac{1}{N} \sum_{j=1}^N HH_j$, dove $HH_j = \sum_{i=1}^n (S_{ij})$, dove l'indice i si riferisce alle categorie Ateco. Media aritmetica ponderata degli HH degli operatori: $\sum_{j=1}^N S_j * HH_j$. In questo caso, S_{ij} indica la quota di export regionale dell'operatore j relativa ad una categoria Ateco i , rispetto al totale delle esportazioni regionali dello stesso operatore, mentre S_j rappresenta la quota dell'operatore j sull'export regionale.



Gli indicatori di diversificazione merceologica sono stati calcolati per diversi anni, al fine di rilevare possibili effetti di redistribuzione merceologica dell'export durante e dopo il periodo di crisi economica (grafico 2)⁵. Non emerge un comportamento omogeneo: si osservano gruppi di regioni con diversificazione in calo (Abruzzo, Lazio e Liguria), in crescita (Emilia Romagna), con andamento a U (Veneto, Toscana, Marche e Calabria) o a U rovesciata (Umbria e Valle d'Aosta). La Lombardia mantiene una diversificazione costante negli anni osservati.

Grafico 2 - Diversificazione merceologica dell'export delle principali regioni italiane

Indice di concentrazione di Herfindahl-Hirschman per categoria merceologica (Ateco 5) (anni 2000, 2004, 2008, 2012, 2016)



Fonte: elaborazione degli autori su dati Istat

Un'altra interessante caratteristica strutturale dell'export è quella relativa alla diversificazione rispetto al mercato di sbocco, ovvero al paese di destinazione delle esportazioni regionali, a cui è associata una maggiore o minore vulnerabilità rispetto a mutamenti del quadro internazionale. Anche in questo caso, la diversificazione è stata misurata utilizzando l'indice di Herfindahl-Hirschman calcolato in base alle quote di export regionale destinate ai diversi continenti, subcontinenti e Paesi (tavola 2). In questo caso, la numerosità n è pari a 5 continenti, 10 subcontinenti e 249 paesi.

Rispetto alla specializzazione merceologica, quella per paese di destinazione presenta differenze meno ampie fra le varie regioni. Le regioni mostrano nel complesso valori relativamente bassi dell'indice di concentrazione, a indicare una maggiore omogeneità in termini di specializzazione geografica rispetto a quanto non si riscontri in termini di specializzazione merceologica.

Tale differenza è evidente dal confronto grafico fra i due indici di concentrazione (grafico 3), da cui emergono chiaramente 3 cluster di regioni con diverse caratteristiche di diversificazione merceologica, mentre non si notano evidenti cluster a livello di diversificazione geografica.

⁵ Il grafico non include le tre regioni con i valori dell'indice più elevati (Basilicata, Sardegna e Sicilia) e che presentano un comportamento *outlier* rispetto alle altre regioni.

Tavola 2 - Graduatoria delle regioni per grado di diversificazione geografica dell'export

Indice di concentrazione per mercati di destinazione (anno 2016)

Ordinamento effettuato rispetto alla colonna continenti

Regione	Indice di concentrazione Herfindahl-Hirschman		
	continenti	sub-continenti	paesi
Liguria	0,335	0,243	0,037
Molise	0,383	0,315	0,123
Sardegna	0,388	0,261	0,068
Sicilia	0,393	0,250	0,038
Toscana	0,418	0,261	0,057
Calabria	0,427	0,247	0,058
Campania	0,435	0,297	0,051
Basilicata	0,447	0,418	0,212
Friuli-Venezia Giulia	0,464	0,349	0,069
Emilia-Romagna	0,465	0,353	0,051
Lombardia	0,484	0,339	0,049
Veneto	0,508	0,377	0,048
Puglia	0,528	0,325	0,056
Piemonte	0,533	0,367	0,062
Umbria	0,546	0,426	0,066
Marche	0,549	0,397	0,049
Lazio	0,552	0,458	0,075
Trentino-Alto Adige/Südtirol	0,618	0,498	0,098
Valle d'Aosta	0,640	0,356	0,122
Abruzzo	0,692	0,595	0,092

Fonte: elaborazione degli autori su dati Istat

Infine, per valutare quanto l'export regionale sia sostenuto da una base ampia di operatori attivi sui mercati esteri, è stato misurato l'indice di concentrazione regionale HH in termini di operatori.

I risultati, riportati in tavola 3 insieme alle quote cumulate di export associate ai principali operatori, mostrano un ordinamento molto simile a quello osservato per la differenziazione merceologica. L'export delle regioni a bassa differenziazione merceologica è sostenuto da un numero esiguo di operatori.

In conclusione, gli indicatori di Herfindahl-Hirschman forniscono un quadro di concentrazione merceologica regionale dell'export italiano piuttosto chiaro, con una evidente polarizzazione e una diversificazione crescente da Sud a Nord. Anche gli indici calcolati per operatore restituiscono uno scenario simile all'indicatore merceologico.

Al contrario, la diversificazione per paese di destinazione mostra risultati diversi. In questo contesto, sembra che i fenomeni strutturali abbiano un'influenza minore rispetto all'aspetto merceologico.

Sintetizzando i due aspetti, risulta evidente che le regioni, come la Sardegna e la Basilicata, che presentano una struttura settoriale concentrata, e una base ridotta di operatori attivi in pochi paesi di sbocco, risultano maggiormente vulnerabili alle crisi globali. Al contrario, le regioni con una maggiore differenziazione sia dei mercati sia della struttura merceologica sembrano poter meglio reagire, grazie ad una struttura delle esportazioni più complessa e diversificata, alle crisi globali.



Grafico 3 - Diversificazione dell'export delle regioni italiane per categoria merceologica e paese di destinazione

Indici di concentrazione di Herfindahl-Hirschman, in scala logaritmica (anno 2016)

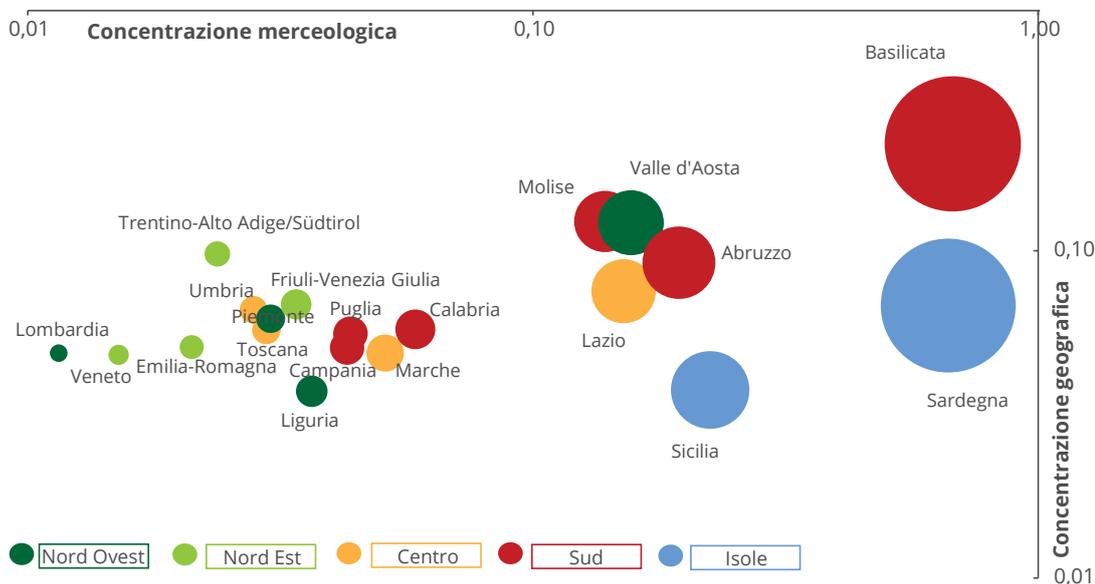


Tavola 3 - Diversificazione dell'export regionale in termini di operatori (anno 2016)

Indici di concentrazione in termini di operatori e quota dell'esportazioni dei principali operatori economici
Ordinamento effettuato rispetto alla colonna continenti

Regione	Indice di concentrazione Herfindahl-Hirschman	Quota dell'export dei principali operatori sul totale regionale		
		primi 10 operatori	primi 25 operatori	primi 50 operatori
Lombardia	0,001	8,3	13,7	18,9
Veneto	0,003	10,5	16,6	23,1
Emilia-Romagna	0,004	13,6	23,4	32,5
Trentino-Alto Adige/Südtirol	0,008	21,0	36,6	52,6
Toscana	0,011	26,0	35,1	42,5
Campania	0,011	25,4	36,8	47,7
Marche	0,012	30,4	42,3	51,7
Piemonte	0,013	24,8	34,4	41,8
Lazio	0,024	42,7	61,8	71,3
Friuli-Venezia Giulia	0,025	35,8	48,1	58,3
Liguria	0,027	44,6	59,2	68,9
Calabria	0,030	39,6	57,2	71,2
Umbria	0,032	37,1	54,1	69,1
Puglia	0,034	47,2	61,0	68,9
Abruzzo	0,097	59,4	70,6	78,9
Sicilia	0,113	66,9	74,2	79,6
Molise	0,118	75,6	87,2	94,4
Valle d'Aosta	0,290	83,5	93,3	96,8
Basilicata	0,341	92,8	96,5	98,3
Sardegna	0,647	90,2	94,1	96,4

Fonte: elaborazione degli autori su dati Istat



L'integrazione internazionale delle regioni dei principali paesi europei

di Giovanni Mastronardi,* Elena Mazzeo** e Gianfranco Viesti***

In questo contributo¹ sono messi a confronto i dati delle esportazioni delle 77 regioni dei cinque principali paesi dell'Europa occidentale, sulla base di una originale ricostruzione statistica a partire da fonti nazionali.² L'analisi delle esportazioni regionali presenta molti aspetti di rilevante interesse. I fenomeni di sviluppo economico e di industrializzazione avvenuti in Europa negli ultimi due secoli sono infatti caratterizzati da una notevole varietà e variabilità regionale. Infatti, come messo in luce sin dall'analisi di Sidney Pollard³ e sviluppato dal filone di studi della nuova geografia economica⁴, all'interno dei principali paesi si sono avuti fenomeni molto differenziati di sviluppo, a partire sia dalle diverse condizioni primarie di origine (*first nature*) sia dalla successiva interazione, nel lungo periodo, di fattori localizzati di domanda, di offerta e tecnologici (condizioni *second nature*) che hanno favorito o meno tali processi. L'analisi dell'andamento delle esportazioni a livello nazionale è fondamentale per evidenti ragioni. Tuttavia non va mai trascurato che dimensione, struttura e dinamiche delle esportazioni dei sistemi-paese sono sempre la somma di condizioni e *performance* di aree sub-nazionali, regionali, che possono presentare differenze anche notevoli. In assenza di dati sui flussi interregionali (vendite fra regioni

* Università dell'Aquila.

** Ice.

*** Università di Bari.

1 Hanno collaborato Marco De Angelis (Istat) autore delle cartine e Antonio Lembo (Ice) nelle elaborazioni dei dati.

2 I dati utilizzati sono tutti ricavati da fonti pubbliche. I valori delle esportazioni sono stati mutuati dalle fonti nazionali: "Le chiffres du commerce extérieur" per le regioni francesi (http://lekiosque.finances.gouv.fr/portail_default.asp); "Regionaldatenbank Deutschland" per quelle tedesche (<https://www.regionalstatistik.de/genesis/online>); "Istat" per le regioni italiane (<http://www.istat.it>); "HM Revenue & Customs" per quelle del Regno Unito (<https://www.uktradeinfo.com/Statistics/RTS>); "Data Comex" per le regioni spagnole (<http://datacomex.comercio.es>). Gli altri dati, relativi al Pil valutato in base al potere di acquisto e alla popolazione media annua sono stati invece estratti dalla banca dati dell'Unione Europea, Eurostat (<http://ec.europa.eu/eurostat/data/database>). I dati delle esportazioni si riferiscono al totale delle merci. Le regioni considerate sono 77. Quelle della Germania (*Bundesländer*) e del Regno Unito (*Government Office Regions* - unità statistiche ma non anche enti territoriali dotati di personalità giuridica) sono aree di primo livello della Nomenclatura europea delle unità territoriali statistiche (NUTS); quelle di Francia, Italia e Spagna sono di secondo livello. La scelta di utilizzare aree di diverso livello è derivata da due circostanze. In primo luogo, a causa della natura e della disponibilità dei dati; in secondo luogo per la sufficiente omogeneità tra gruppi di aree dell'insieme studiato, simili in termini di grandezza indicata dalla popolosità. Nell'insieme delle aree non è stata inclusa la Corsica a causa della esiguità dei valori e della loro alta erraticità. Questi stessi elementi e il fatto che non appartengono al territorio e, quindi, strettamente all'economia europea hanno indotto a tralasciare anche i cosiddetti Dipartimenti d'oltremare della Francia - Guadalupa e Martinica (America centrale), Guyana Francese (Sud America), Riunione e Mayotte (Africa) - e le Città Autonome di Ceuta e Melilla, territori spagnoli in Marocco. Si ringrazia della collaborazione nell'elaborazione dei dati Antonio Lembo (Ice).

3 Pollard S. (1984), *La conquista pacifica*, Il Mulino.

4 I modelli della nuova geografia economica forniscono un notevole contributo alla comprensione dei fenomeni dello sviluppo. Stando a questo approccio, alcune regioni hanno evidenti vantaggi oggettivi, definibili di *first-nature*, sulle altre: risorse naturali, clima, posizione geografica; esse spiegano con relativa facilità il loro successo e l'agglomerazione di attività economiche. Ma quale che sia la causa prima delle agglomerazioni, il punto chiave è che si sviluppino ulteriori, più importanti, vantaggi *second-nature*, proprio a partire dalle agglomerazioni iniziali, tramite effetti di domanda, di offerta e tecnologici: Krugman P. (1993), *First nature, second nature and metropolitan location*, "Regional Science", n. 33; Gallup S.L., Sachs J.D. e Mellinger A.D. (1999), *Geography and Economic Development*, "International Regional Science Review", n. 22.

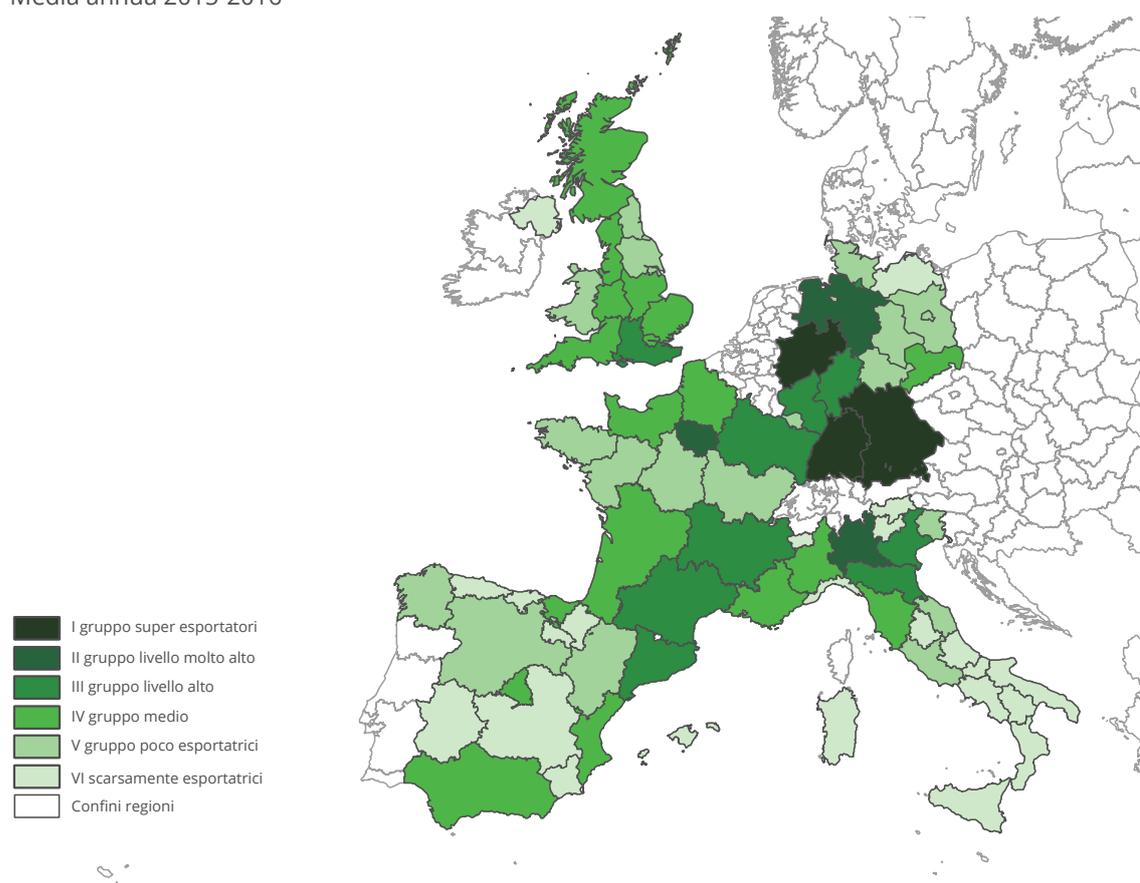




all'interno dei paesi) il valore delle vendite di ciascuna regione verso l'estero è il principale indicatore della capacità delle sue imprese di vendere beni a consumatori relativamente lontani, superando i limiti della domanda locale, e sfruttando economie di scala, di varietà e di apprendimento.⁵

Cartina 1 - Valore delle esportazioni regionali

Media annua 2015-2016



Fonte: elaborazioni su dati Istat e Istituti di statistica nazionali

Quali sono le principali regioni esportatrici dei cinque principali paesi europei? La risposta a questa domanda consente di evidenziare con chiarezza i fenomeni di concentrazione territoriale delle attività economiche competitive al di fuori dei mercati locali. Questi sono, come si vedrà, notevoli: le 77 regioni possono essere suddivise in sei gruppi con una dimensione delle esportazioni assai differente (cartina 1). Tre regioni, tutte tedesche, si staccano nettamente da tutte le altre perché hanno un valore delle esportazioni annuo, nel 2015-16, compreso fra 180 e 195 miliardi (nonostante un quinto delle

⁵ Cautela va adoperata nella lettura dei dati nell'Europa contemporanea. A seguito del Mercato unico e dell'assoluta assenza di ostacoli al movimento dei beni oltre frontiera, l'export regionale comprende anche scambi di prossimità che avvengono fra regioni collocate a cavallo dei confini nazionali, del tutto assimilabili a flussi di commercio interregionale.

vendite all'estero totali della Germania non sia attribuito alle regioni).⁶ Sono il Baden-Württemberg (la regione di Stoccarda), la Baviera (la grande regione con Monaco di Baviera) e la Renania Settentrionale-Vestfalia (la regione di Bonn, Colonia, Dortmund, Düsseldorf), dove vi è un'elevata concentrazione dell'industria (principalmente meccanica e automobilistica, ma non solo) tedesca ed europea. È l'area più forte del continente: l'intera Spagna esporta per 250 miliardi, quindi poco più di una di queste regioni, il Regno Unito per meno della somma di due di loro; Italia e Francia molto meno della somma di queste tre regioni. A notevole distanza si può individuare un altro terzetto, con esportazioni che vanno dai 112 miliardi della Lombardia (che è quindi la quarta regione d'Europa per valore di esportazioni), agli 84 della Bassa Sassonia (la regione di Wolfsburg e Hannover, sede di stabilimenti produttivi della Volkswagen, oltre che di alcune delle principali aziende produttrici di componenti) e dell'Ile-de-France (la regione di Parigi, e anche sede delle due principali case automobilistiche francesi: Peugeot e Renault). A notevole distanza vi è poi un gruppo di dieci regioni con un valore di esportazioni compreso fra i 52 e i 65 miliardi: cifre in sé ragguardevoli, ma pur sempre pari a solo un terzo delle tre leader. Fra loro ce ne sono due italiane (Emilia-Romagna e Veneto), ancora tre tedesche, poi tre francesi e le principali regioni esportatrici della Spagna (la Catalogna, la regione di Barcellona) e Regno Unito (il Sud-Est, che comprende la costa sud-orientale ma anche Oxford). Un quarto gruppo comprende le regioni con valore delle esportazioni fra 20 e 50 miliardi, quindi con valori intorno alla media (il valore medio delle 77 regioni è pari a 33 miliardi). Sono in totale 18: qui sono massicciamente presenti le regioni del Regno Unito (7); ve ne sono 4 francesi e 4 spagnole, due italiane (Piemonte e Toscana) e una tedesca. Seguono gli ultimi due gruppi con i valori più bassi: fra 10 e 20 miliardi (20 regioni, fra cui Lazio, Friuli-Venezia Giulia e Marche) e sotto i 10 miliardi (23 regioni, tra le quali ben 12 regioni italiane e 9 spagnole).

Già da questi primi dati emerge come le esportazioni siano fortemente concentrate. Le prime tre regioni (le tre tedesche di cui si è detto) determinano il 23,1 del totale dei cinque paesi.⁷

Tale situazione, essendo il frutto di processi storici di lunga durata, non può naturalmente variare in misura significativa in pochi anni. Confrontando questa situazione con quella del 2007-08 vi è però qualche interessante cambiamento. La posizione relativa delle prime tre esportatrici è invertita: nel 2007-08 al primo posto era la Renania Settentrionale-Vestfalia, nel 2015-16 il Baden Wurttemberg; fra le principali regioni guadagna posizioni in graduatoria la Catalogna (da undicesima a settima), mentre perdono le francesi Alvernia-Rodano-Alpi (la regione di Lione e Grenoble) e Alta Francia (la regione di Lilla), così come il Sud-Est inglese. Fra le italiane guadagnano posizioni Emilia-Romagna (da quattordicesima

⁶ I dati delle esportazioni si riferiscono al 2015 e al 2016. Per l'ultimo anno essi sono stati recentemente pubblicati come provvisori da tutte le istituzioni statistiche considerate. Si è scelto di utilizzare la media semplice del biennio in modo da limitare la variabilità annuale delle informazioni statistiche. I dati relativi al Pil valutato in base al potere di acquisto e alla popolazione media annua sono invece disponibili fino al 2015, anno utilizzato nei calcoli degli indicatori. I totali delle esportazioni, sia quello complessivo che quelli per paesi, sono stati calcolati mediante l'aggregazione dei flussi attribuiti alle regioni. Si è così scelto di centrare l'attenzione sulle *performance* territoriali, considerando le regioni dei cinque paesi e i loro aggregati nazionali come parti di un insieme territoriale europeo sufficientemente contiguo e fortemente integrato (cfr. nota 2). La metodologia nella classificazione dei dati regionali di esportazione fa sì che questi non corrispondano, una volta aggregati, ai dati nazionali. In tutti i paesi europei analizzati non vengono assegnati alle regioni i flussi provenienti da più aree interne o per i quali non è possibile determinare l'origine. In Francia non vengono attribuiti al livello locale neppure i flussi di esportazione relativi ai prodotti militari e in Germania quelli dei beni di origine estera. Pertanto, i totali dei paesi non rappresentano i rispettivi dati nazionali ma l'insieme dei dati regionali di ognuno. Le due misure possono divergere tra loro anche in modo significativo: le cifre dei "residui non attribuiti", in percentuale dei valori totali nazionali, sono i seguenti: Francia 2,5 per cento; Germania 20,1 per cento; Italia 1,3 per cento; Regno Unito 14,2 per cento; Spagna 2,7 per cento.

⁷ A livello nazionale l'indicatore di concentrazione ha il valore massimo in Italia, dove alle prime tre regioni fa capo il 55 per cento del totale delle esportazioni, seguita da Spagna e Francia (48 per cento e 45 per cento rispettivamente). Decisamente inferiori i tassi di concentrazione nel Regno Unito (39 per cento) e in Germania (38 per cento). Quest'ultima cifra testimonia come, pur in presenza di grandissime economie regionali esportatrici, il sistema economico nazionale sia territorialmente più omogeneo.

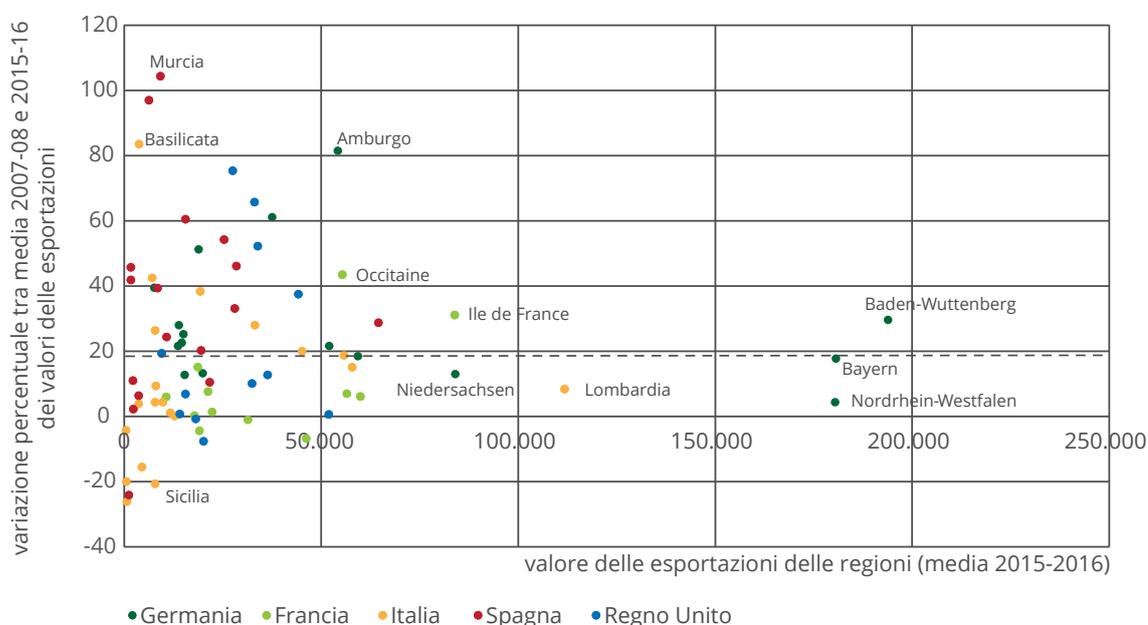


a dodicesima) e Lazio; arretrano Piemonte, Friuli-Venezia Giulia, Marche e Abruzzo. In questo periodo, in Germania (10 su 16) e Spagna (12 su 17) la maggioranza delle regioni cresce più del totale dei cinque paesi; il contrario accade in Italia (6 su 20), nel Regno Unito (5 su 12) e soprattutto in Francia (2 su 12).

Il grafico 1 mette a confronto la dimensione delle regioni in termini di valori esportati e la dinamica tra 2016 e 2007. I risultati non evidenziano una correlazione tra dimensione e dinamica delle esportazioni: i casi di maggiore successo negli ultimi anni includono sia alcuni grandi esportatori sia regioni che partivano da valori relativamente contenuti. Nelle regioni piccole e medie l'andamento delle esportazioni è spesso determinato dallo sviluppo internazionale di pochi comparti, magari uno solo, e a volte dal successo di singole importanti imprese esportatrici.⁸ Murcia e Basilicata confermano questo punto: com'è noto, in Basilicata è presente lo stabilimento di Melfi della Fca, nella Murcia c'è una forte specializzazione produttiva e commerciale nell'agroalimentare (ortofrutta).

Grafico 1 - Dimensione e dinamica delle esportazioni regionali

Valori in milioni di euro delle esportazioni anni 2015-16 e variazione percentuale 2016-2007



● Germania ● Francia ● Italia ● Spagna ● Regno Unito

--- crescita media regioni europee

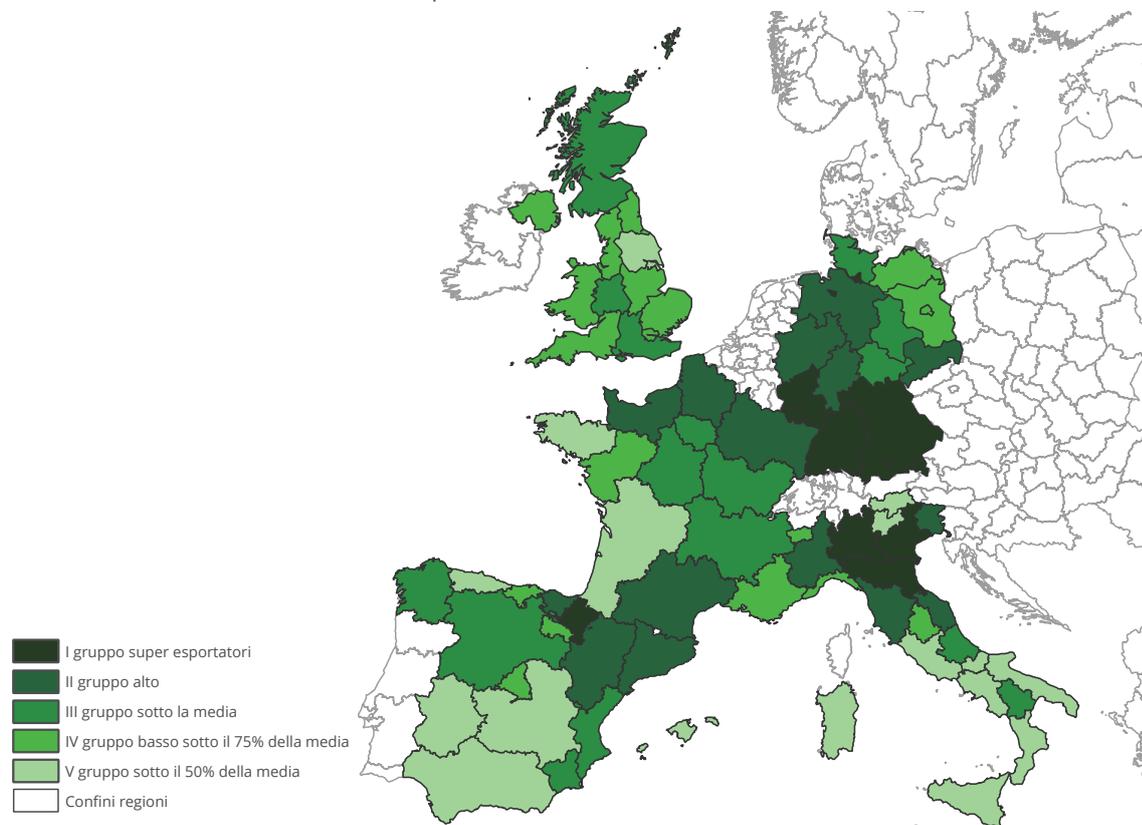
Fonte: elaborazioni su dati Istat, Eurostat e dati altri istituti di statistica nazionali

Il valore delle esportazioni di ciascuna regione può essere rapportato alla sua popolazione per ottenere una misura della *intensità dell'export* rispetto alla dimensione demografica. Essa indica, in prima approssimazione, il contributo che la capacità di esportazione delle imprese fornisce al reddito, e quindi al benessere dei cittadini (cartina 2). Le esportazioni medie pro capite dei cinque paesi è pari nel biennio 2015-16 a 7.553 euro per abitante. Naturalmente la media è ben più alta in Germania (11.764 euro), rispetto a Francia e Italia (rispettivamente 6.921 e 6.738 euro) e ancor più a Spagna e Regno Unito (rispettivamente 5.416 e 5.171 euro).

⁸ Per ragioni di spazio in questo contributo sono presentati solo alcuni dei principali risultati dell'analisi. Si rimanda ad un successivo lavoro per approfondimento di questo e di altri temi.

Cartina 2 - Esportazioni pro capite

Media annua 2015-2016; media dei 5 paesi=100



Fonte: elaborazioni su dati Istat e Istituti di statistica nazionali

Le 77 regioni possono essere suddivise in cinque gruppi per intensità delle esportazioni.⁹ Va subito notato che le regioni con un'intensità delle esportazioni superiore alla media sono assai di meno delle altre: 25 (i primi due gruppi) contro 52 (gli altri tre); di queste 25 ben 10 sono tedesche. Il primo gruppo comprende dieci regioni. Le prime due, Amburgo e Brema (che hanno valori intorno ai 30.000 euro per abitante all'anno) fanno storia a sé, essendo città-regioni portuali relativamente piccole. Ma ciò che rileva è che nel primo gruppo vi siano anche Baviera e Baden-Württemberg, nonostante abbiano una popolazione molto ampia.¹⁰ Sono realtà straordinarie, da questo punto di vista: il Baden-Württemberg, con più di 10 milioni di abitanti, ha un indicatore di export pro-capite di quasi 18.000 euro, che lo colloca al terzo posto fra le 77 regioni. Notevolmente alto è lo stesso indicatore anche in due regioni tedesche relativamente piccole e al confine con la Francia: Saar e Renania-Palatinato. Il primo gruppo comprende anche due regioni italiane: l'Emilia-Romagna (la prima in Italia per intensità dell'export, con 12.525 euro), il Veneto (11.762 euro), e la piccola regione spagnola della Navarra.

La Lombardia, la più grande regione esportatrice italiana, si colloca nel secondo gruppo per intensità, poco sotto il 150 per cento della media delle cinque nazioni. Questo gruppo (16 regioni in totale) include anche Piemonte, Friuli-Venezia Giulia, Toscana e Marche. Ci sono poi grandi regioni tedesche:

⁹ Rispettivamente: più del 150 per cento della media dei cinque paesi; 100-150 per cento; 75-100 per cento; 50-75 per cento; meno del 50 per cento.

¹⁰ Rispettivamente: più del 150 per cento della media dei cinque paesi; 100-150 per cento; 75-100 per cento; 50-75 per cento; meno del 50 per cento.



APPROFONDIMENTI

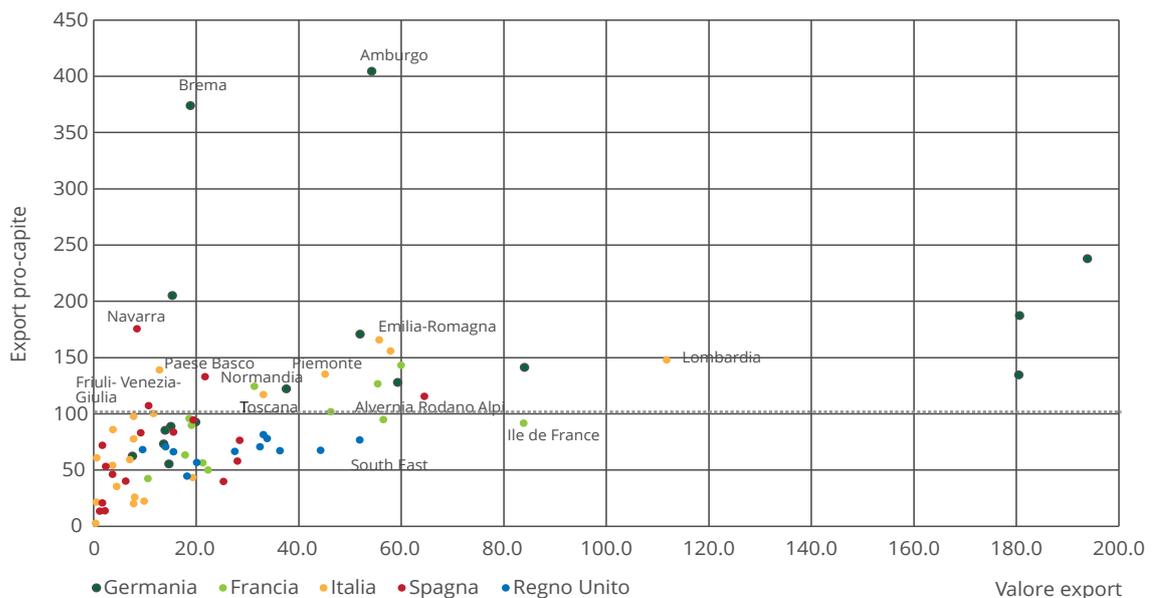
la Bassa Sassonia (la regione di Hannover), Assia (la regione di Francoforte) e Sassonia (la regione di Lipsia e Dresda): circostanza quest'ultima molto interessante, dato che si tratta di uno dei Länder dell'ex Germania Est. Ancora, tre regioni spagnole: il Paese Basco (la regione con Bilbao), la Catalogna e l'Aragona (la regione di Saragozza): fondamentale notare che si tratta delle aree che, insieme alla Navarra, confinano con la Francia. Ancora, quattro sono le francesi: il Grande Est (Grand Est, cioè la regione di Strasburgo), l'Occitania (la regione sud-orientale con Tolosa), la Normandia (regione settentrionale con Le Havre e Rouen) e l'Alta Francia (la regione di Lilla a Nord-Est). Anche il Grande Est e l'Alta Francia sono regioni di confine: con Germania e Belgio la prima, con il Belgio la seconda. È già evidente, e sarà oggetto di successivi approfondimenti a cura degli autori, il ruolo delle città nei processi di sviluppo, e quindi di integrazione internazionale, di queste regioni: luoghi privilegiati di insediamento del capitale umano e di interazioni personali e sviluppo di nuove conoscenze e attività economiche; sedi particolarmente favorevoli di attività di ricerca (e di imprese basate sull'innovazione); dei quartier generali delle maggiori imprese (e spesso di una quota rilevante delle loro attività produttive); di servizi per l'innovazione e l'internazionalizzazione.

Tutte le altre regioni europee sono sotto la media. Fra di esse, tutte quelle del Regno Unito: la prima in questa graduatoria è la Scozia, con circa 6.100 euro di valore esportato pro capite. Importante notare che nel gruppo più in basso (sotto il 50 per cento) vi sono 16 regioni, di cui ben sette italiane: il Lazio e sei delle regioni meridionali, escluse Abruzzo e Basilicata (che invece si collocano molto più in alto, sopra il 75 per cento della media europea).

Come già in parte emerso da quanto appena detto, le grandi regioni esportatrici sono tali non tanto e non solo per la loro superiore dimensione demografica, ma perché ad essa associano anche un'intensità dell'export per abitante, particolarmente elevata. Vi è una correlazione positiva piuttosto evidente fra la dimensione assoluta delle esportazioni regionali e la loro intensità. Il grafico 2 presenta le 77 regioni considerando contemporaneamente il valore delle loro esportazioni (sull'asse orizzontale) e la sua intensità (sull'asse verticale), espressa attraverso l'indicatore appena visto: export pro capite, rispetto alla media delle cinque nazioni.

Grafico 2 - Valore e intensità di export delle regioni dei principali paesi europei

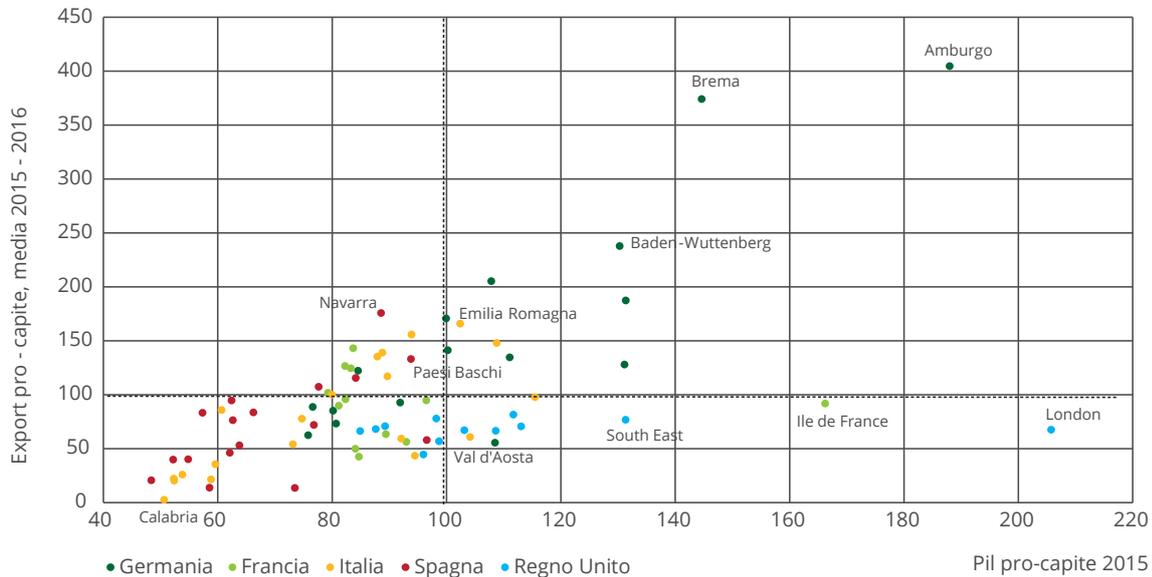
Indici, media dei 5 paesi 2015-2016=100



Fonte: elaborazioni su dati Istat, Eurostat e dati altri istituti di statistica nazionali

Grafico 3 - Livello di sviluppo e grado di internazionalizzazione nelle regioni dei principali paesi europei

Pil pro capite ed export pro capite, indici, media delle regioni dei cinque paesi 2015 =100



Le linee tratteggiate corrispondono alla media di Germania, Francia Italia, Regno Unito e Spagna.

Fonte: elaborazioni su dati Istat, Eurostat e dati altri istituti di statistica nazionali

Fra i principali esportatori (i primi per dimensione) l'intensità dell'export è assai elevata; solo l'Ile de France (che però contiene la capitale Parigi con tutte le sue funzioni terziarie) ha un valore inferiore alla media, ma di poco. Lo stesso accade anche per le regioni con un export sopra i 50 miliardi: delle dieci regioni ben otto hanno un'intensità delle esportazioni superiore alla media; solo l'Alvernia-Rodano-Alpi, appena inferiore. L'unica eccezione vera è il Sud-Est inglese. Il quadro cambia decisamente negli altri gruppi. Fra le 18 regioni con esportazioni comprese fra 20 e 50 miliardi, solo cinque hanno un'intensità dell'export superiore alla media: fra loro due italiane (Piemonte e Toscana), oltre al Paese Basco, la Normandia, la Sassonia. Fra quelle con esportazioni comprese fra 10 e 20 miliardi ve ne sono solo quattro su venti (fra cui il Friuli-Venezia Giulia). Tra le 23 regioni con i valori delle esportazioni più contenuti solo una, la Navarra, ha un'intensità dell'export superiore alla media. Questo quadro non sembra ovvio: esso mostra che valori elevati di esportazioni si associano molto spesso a una sua elevata intensità. Essere o meno grandi esportatori in senso assoluto si associa per la grande maggioranza delle regioni europee ad esserlo (o meno) in senso relativo: vi sono dunque evidenti economie di scala nelle esportazioni regionali.

Un ultimo elemento di analisi è la correlazione fra reddito pro capite e livello di esportazioni pro capite. Il grafico 3 mostra sull'asse orizzontale il livello di reddito pro capite di ciascuna regione, calcolato a parità di potere d'acquisto e normalizzato ponendo pari a 100 la media dei valori delle regioni dei cinque paesi, e su quello verticale l'intensità del suo export, già vista nel grafico precedente. Essa non è lineare. Fra le regioni a maggior reddito,¹¹ l'intensità dell'export è straordinariamente variabile: va

¹¹ Le regioni sono state raggruppate in tre insiemi, simili a quelli utilizzati per le politiche di coesione dell'Unione Europea: sviluppate (con un Pil pro capite superiore al 90% della media), intermedie (fra 75% e 90%) e meno sviluppate (sotto il 75%). La similitudine non è piena, dato che in questo caso la media è calcolata sui valori delle regioni dei cinque paesi e non sull'Unione Europea a 28.



dagli oltre 30.000 euro per abitante di Amburgo (405, in numero indice) ai poco più di 3.000 del Lazio (in numero indice: 43). A distinguere queste regioni vi sono due principali fenomeni: da una parte l'incidenza dell'industria manifatturiera sul Pil, dall'altra il modello di specializzazione industriale, e quindi il peso più rilevante dei settori a maggior grado di internazionalizzazione sul totale. Le regioni con il Pil pro capite elevato e intensamente esportatrici sono principalmente italiane e tedesche, con la sola aggiunta del piccolo Paese Basco. È evidente come il loro elevato grado di sviluppo economico sia associato proprio alla capacità di esportazione. Le regioni più sviluppate negli altri tre paesi (e alcune altre italiane) non sono invece intensamente esportatrici. In questi casi l'elevato livello di reddito dipende da economie più diversificate e terziarizzate: è, infatti, il caso delle regioni con le cinque capitali; di regioni turistiche, come la Provenza-Alpi-Costa Azzurra (con Marsiglia e Nizza) e la Val d'Aosta, e di tutte le regioni britanniche a maggior reddito, più terziarizzate di quelle degli altri paesi. Questo *pattern* si ripete per le regioni a sviluppo intermedio, che mostrano dati di export pro capite assai differenti. Il quadro cambia invece drasticamente con le regioni meno sviluppate, che hanno tutte un valore delle esportazioni pro capite inferiore, in alcuni casi nettamente, alla media europea.

Dunque, in conclusione, è possibile essere una regione ad alto reddito sia perché si è grandi esportatori, sia per differenti fenomeni di specializzazione settoriale nel terziario. Tuttavia nessuna regione grande esportatrice è a basso reddito: un elevato export si associa sempre e solo a elevati livelli di reddito.

Ulteriori analisi saranno compiute, sulle stesse regioni considerate in questa nota, grazie alle analisi della composizione settoriale delle loro esportazioni e dei loro principali mercati di sbocco, per pervenire a spiegazioni più articolate dei fattori che favoriscono e spiegano uno sviluppo favorevole della dinamica regionale delle esportazioni.

Complessità dell'export provinciale e performance economica

di Nicola D. Coniglio, Raffaele Lagravinese e Davide Vurchio *

Nell'ultimo decennio, grazie principalmente ai contributi di Hausmann *et al* (2007) e Hidalgo *et al* (2007), l'analisi della composizione dell'export di paesi e aree sub-nazionali ha raccolto un rinnovato interesse quale determinante della performance economica di medio-lungo periodo. In particolare, il lavoro di Hausmann *et al* (2007) dimostra come le economie che si specializzano nella realizzazione di beni più 'sostanziosi' abbiano tassi di crescita più elevati. Il grado di complessità viene generalmente misurato in questi studi utilizzando un indicatore sintetico, ExpY, calcolato come valore medio ponderato del livello di sofisticazione/complessità dei beni che compongono il paniere di beni esportati.¹

Gli studi esistenti che analizzano la relazione fra complessità dell'export e performance economica sono stati condotti in prevalenza a livello paese, guardando sia al tasso di crescita di medio-lungo periodo (es. Felipe *et al*, 2012 per un gruppo di 68 paesi, Poncet e Starosta de Waldemar, 2013 per la Cina e Kadochnikov e Fedyunina, 2013 per la Russia) che alla durata delle fasi di espansione o *growth spell*² (Berg *et al*, 2012 su un campione di 140 paesi). Pochi contributi hanno esplorato la relazione a livello sub-nazionale, con alcune eccezioni quali i contributi di Minondo (2011) e Jarreau e Poncet (2012) rispettivamente per le regioni spagnole e per le province cinesi.³

Per quanto riguarda l'Italia, fin qui solo pochi lavori hanno affrontato il tema. In particolare, a livello aggregato, lo studio di Di Maio e Tamagni (2008) riscontra un aumento del grado di complessità (misurato con ExpY) dell'export italiano nel periodo 1980-2000, ma un contestuale aumento di competitività in prodotti caratterizzati da un livello di sofisticazione decrescente, mentre il più recente articolo di Stafford e Tamberi (2012) rileva una diminuzione dell'ExpY nel periodo successivo al 2005. De Benedictis e Tamberi (2013), utilizzando dati sull'export delle province italiane nel periodo 1997-2011, evidenziano due importanti fatti stilizzati. Primo, la complessità dei panieri di esportazione delle province italiane è fortemente associata al livello di reddito pro-capite; le province italiane più ricche esportano prevalentemente beni con un grado di sofisticatezza elevato. Secondo, nell'ambito di una tendenza generale all'incremento del grado di complessità nel periodo analizzato, gli autori evidenziano un elevato grado di eterogeneità tra le province, in particolare nel Mezzogiorno.

* Dipartimento di Scienze economiche e Metodi matematici, Università degli studi di Bari Aldo Moro.

1 Un prodotto è sofisticato quando caratterizzato da un'elevata produttività; tale produttività è quantificata attraverso il ricorso all'indice ProdY, calcolato come la media ponderata del Pil pro-capite dei paesi che, a livello globale, esportano tale prodotto. I pesi sono rappresentati dall'indice di Balassa relativo alla produzione di ciascun prodotto in ciascun paese. In estrema sintesi, se un prodotto è principalmente esportato da un paese ad elevato Pil pro-capite è facile aspettarsi che tale prodotto sia caratterizzato da un livello di 'sofisticatezza' sopra la media.

2 Periodi di crescita minima del 2 per cento e della durata minima di 5 anni.

3 Minondo (2011) rileva come il livello di sofisticazione dell'export delle province spagnole tenda a convergere nel periodo 1994-2005 e che il tasso di crescita medio risulti più elevato per le province con un elevato livello iniziale di ExpY. Jarreau e Poncet (2012), utilizzando dati regionali e provinciali dal 1997 al 2007, pur evidenziando in linea generale una relazione positiva fra livello di ExpY iniziale e performance economica in Cina, sottolinea come tale correlazione sia condizionale alla tipologia di esportazioni prese in considerazione per la definizione dell'indice di sofisticazione. Calcolando indici ExpY per diverse tipologie di export in base al regime tariffario e alle imprese esportatrici (domestiche versus straniere), gli autori rilevano che la relazione tra complessità e crescita è positiva e significativa solo per le esportazioni ordinarie (*non-processing*) o relative a imprese domestiche.





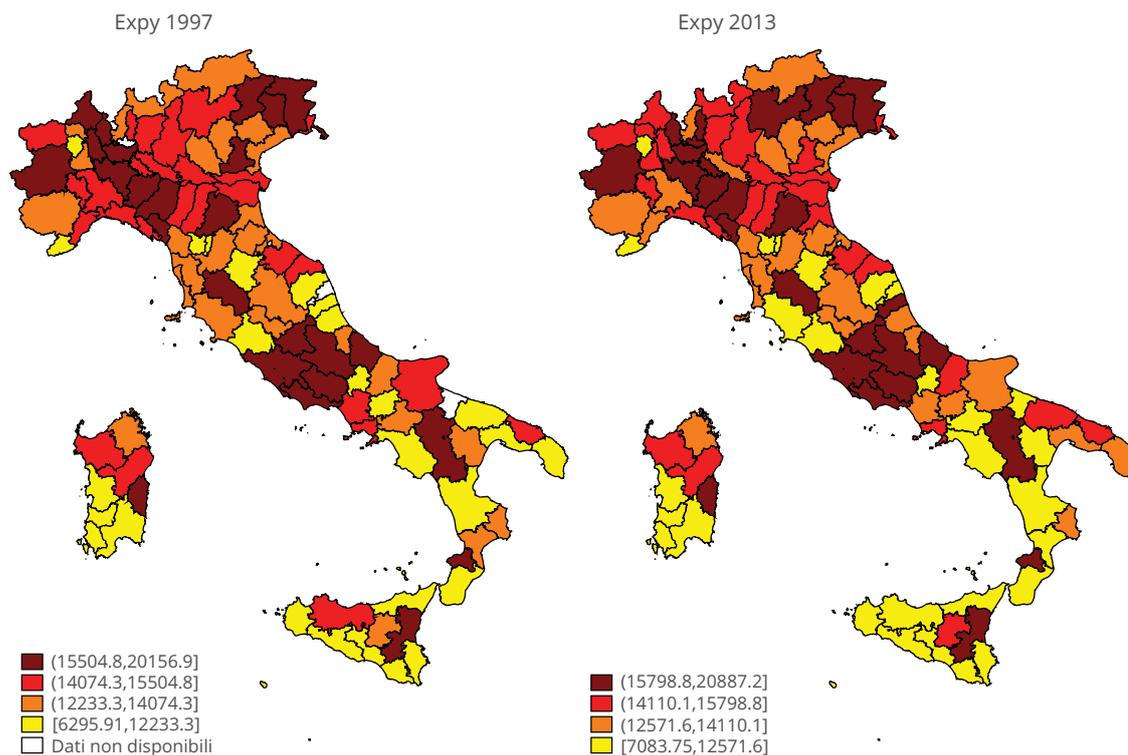
Questa nota ha come punto di partenza le importanti eterogeneità tra province enfatizzate nello studio di De Benedictis e Tamberi (2013).⁴ Nello specifico, il primo obiettivo dello scritto è quello di indagare l'evoluzione del livello di complessità dei panieri di esportazione delle province italiane nel periodo 1997-2013 tenendo conto, in particolare, del ruolo della crisi. Il secondo obiettivo è quello di analizzare la relazione tra grado di complessità dell'export e crescita economica nelle diverse aree del paese.

L'evoluzione della complessità dell'export delle province italiane: 1997-2013

Il livello medio di complessità del paniere di beni esportati dalle province italiane - misurato con l'indice Expy - rivela un andamento crescente fino al 2008, interrotto da una diminuzione negli anni della crisi, prima di osservare una leggera ripresa in corrispondenza dell'ultimo anno preso in considerazione.

Il grafico 1 riporta i valori degli indici di complessità (Expy) delle province italiane rispettivamente nel 1997 e nel 2013. Tre macro-aree presentano una specializzazione in beni ad elevata complessità. La prima area è concentrata fra Lazio e Abruzzo; la seconda raggruppa province appartenenti a Piemonte, Lombardia ed Emilia-Romagna, mentre la terza si colloca nel Nord-Est del paese.

Grafico 1 - Valore dell'indice di complessità dell'export delle province italiane¹



¹ Gradazioni di colore differenti indicano l'appartenenza a diversi quartili della distribuzione (Coniglio et al, 2016).

Fonte: elaborazione degli autori

⁴ Tra i pochi lavori che utilizzano misure di complessità a livello sub-nazionale al fine di analizzarne l'evoluzione strutturale dell'export italiano è opportuno citare De Benedictis et al (2014) sulle province marchigiane e Carbone e Henke (2012) sul settore agro-industriale.

È interessante notare come accanto a questi tre *clusters* di province ad elevata complessità dell'export esistano in altre aree del paese, le cosiddette 'isole di complessità', caratterizzate da una forte discontinuità rispetto alle province limitrofe. La specializzazione produttiva di queste isole di complessità è generalmente legata a singoli settori/imprese debolmente integrati in catene locali del valore (ad esempio, per Vibo-Valentia, Potenza e Catania rispettivamente, elettromeccanica, autoveicoli e parti ed elettronica).⁵

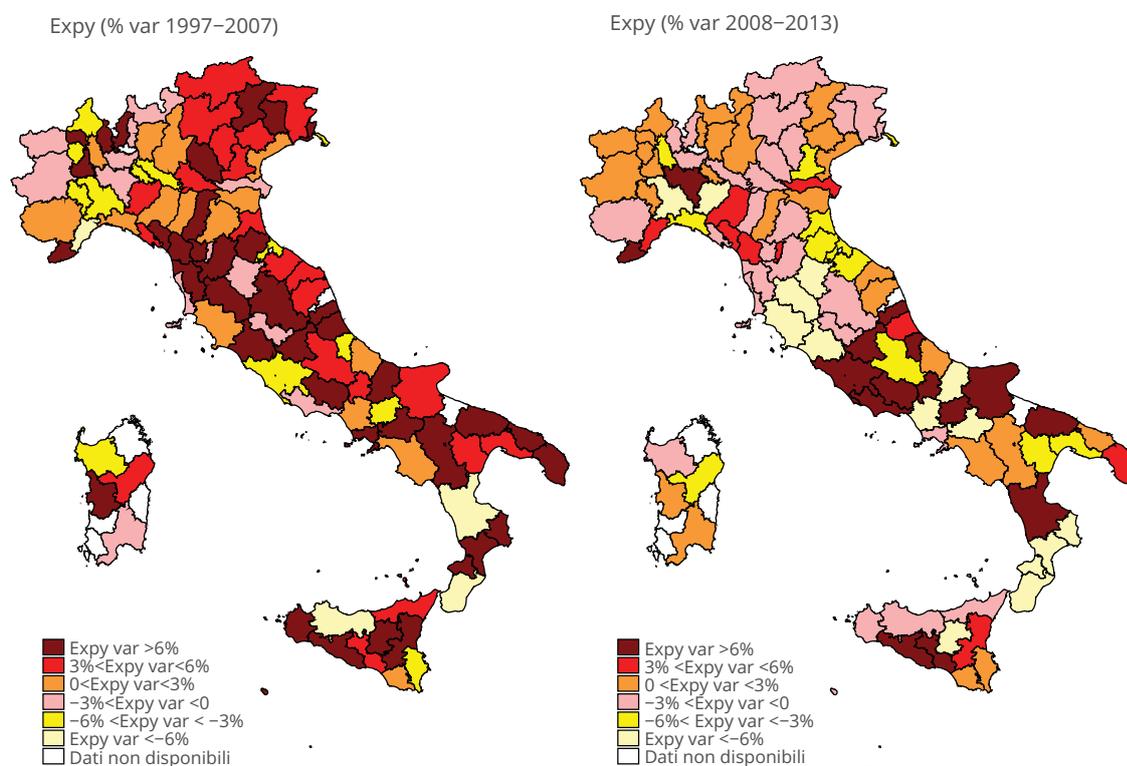
Il *pattern* geografico complessivo dei livelli dell'indice di complessità nel 2013 non si discosta significativamente da quello relativo al 1997. La graduatoria provinciale è piuttosto persistente nei 17 anni inclusi nell'analisi: sono solo 11 le province che si avvicendano fra le prime cinque a più elevata complessità ed in particolare tre province – Latina, Belluno e Rieti – risultano essere costantemente fra esse.

La crisi interrompe il processo di convergenza della complessità dell'export provinciale

Nel periodo pre-crisi la crescita generalizzata dell'indice di sofisticazione produttiva è stata accompagnata da un processo di convergenza provinciale: gran parte delle province caratterizzate da un Expy medio-basso hanno registrato tra il 1997 e il 2007 tassi di crescita superiori rispetto ai *cluster* ad elevata complessità, con l'eccezione delle province del Nord-Est (grafico 2).

Il processo di convergenza si è arrestato nel periodo di crisi successivo al 2008.

Grafico 2 - Variazione percentuale dell'indice di complessità dell'export delle province italiane



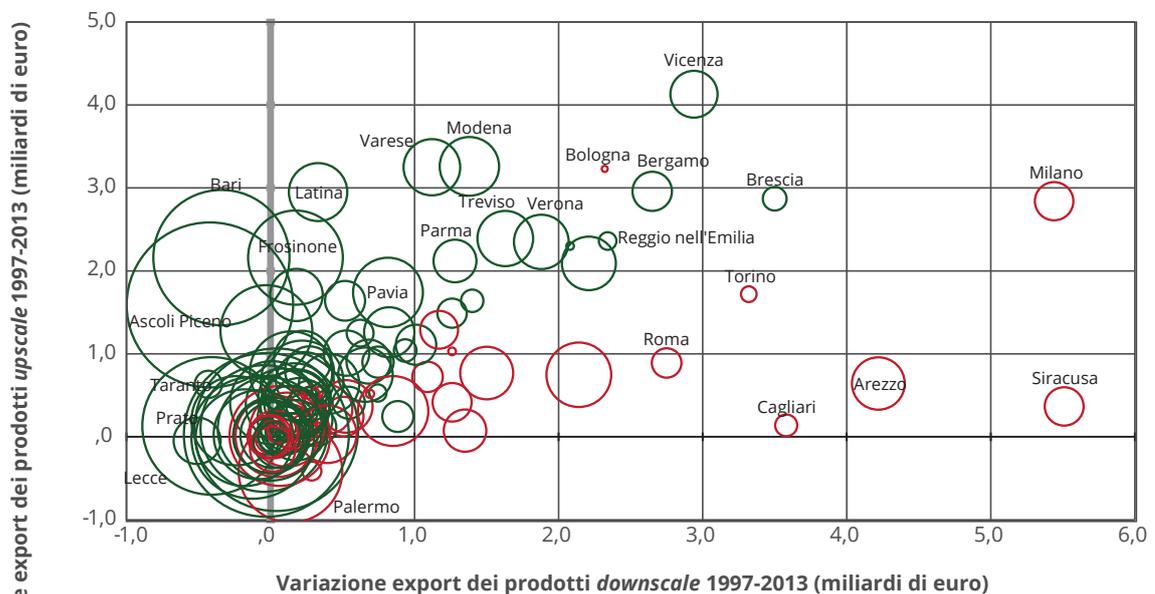
Fonte: elaborazione degli autori

⁵ Test di autocorrelazione spaziale dei valori di complessità riportati più in dettaglio in Coniglio *et al* (2016) confermano la scarsa influenza di queste 'isole di complessità' sulle province limitrofe.



Il processo di convergenza/divergenza nei livelli di complessità dell'export dipende in particolare dall'andamento di due categorie di prodotti: quei beni esportati con un valore di complessità superiore alla media provinciale (prodotti *upscale*), e quei beni che invece presentano un grado di complessità inferiore (meno sofisticati) rispetto alla media di ogni provincia italiana (prodotti *downscale*). Il grafico 3 mette in evidenza come gran parte delle province italiane abbia sperimentato, nel periodo che va dal 1997 al 2013, un incremento nei volumi delle esportazioni di entrambe le categorie di prodotti. Il risultato sull'evoluzione della metrica *à la* Hausmann *et al.* è legato all'effetto netto dell'aumento delle quote di export delle due categorie di prodotti. Vicenza, ad esempio, registra un discreto aumento cumulato dell'ExpY poiché le esportazioni in prodotti ad elevata complessità sono cresciute più di quelle in prodotti meno sofisticati. Arezzo, di converso, nel periodo in considerazione, ha registrato una significativa diminuzione del livello di complessità associato al proprio export *basket* frutto di un modesto incremento nei volumi di esportazioni di prodotti *upscale* e di un consistente incremento nelle esportazioni di prodotti di scarsa complessità. Le province di Bari e di Ascoli Piceno registrano un contestuale decremento nelle esportazioni di prodotti a bassa complessità ed un incremento nell'export di beni sofisticati, registrando pertanto, tassi di crescita dell'ExpY tra i più elevati. La provincia di Palermo, in cui si osserva una delle peggiori performance in termine di variazione del livello di complessità dell'export tra il 1997 ed il 2013, risulta aver ridotto le esportazioni in volume di entrambe le categorie di prodotto, in particolare nei prodotti *upscale*.

Grafico 3 - Variazione (cumulata) di ExpY ed export provinciali: prodotti *upscale* vs *downscale*



● Var.ExpY>0% ● Var.ExpY<0%

La dimensione dei cerchi rappresenta il valore assoluto della variazione percentuale dell'ExpY.

I prodotti *upscale* sono quelli con ProdY superiore rispetto all'ExpY provinciale.
Quelli *downscale* sono i prodotti con ProdY inferiore.

Fonte: elaborazione degli autori su dati Istat

Complessità dell'export e crescita economica

In linea con Hausmann *et al* (2007), è possibile verificare se il livello di complessità media delle esportazioni delle province italiane, misurato con ExpY, sia associato positivamente alla performance di medio periodo. Nella tavola 1 si riportano i risultati dell'analisi sulle determinanti del tasso di crescita triennale del valore aggiunto in 107 province italiane nel periodo 1997-2013.⁶

Tavola 1 - Risultati analisi panel - Variabile dipendente: tasso di crescita triennale

	(1) Fe 1997-2013	(2) Fe Sud	(3) Fe Centro- Nord	(4) Fe 1997-2007	(5) Fe 2008-2013	(6) Sem 1997-2013	(7) Sem 1997-2007	(8) Sem 2008-2013
Valore aggiunto procapite (<i>t-3, in Ln</i>)	-0,862*** (24,02)	-0,842*** (11,63)	-0,991*** (23,35)	-0,636*** (13,89)	-2,020*** (25,11)	-0,831*** (22,26)	-0,670*** (14,51)	-1,993** (25,48)
EXPY (<i>t-3, in Ln</i>)	0,142*** (4,26)	0,071 (1,52)	0,330*** (6,24)	0,103** (2,20)	0,095 (1,50)	0,126*** (4,14)	0,081** (1,98)	0,096* (1,68)
Popolazione (<i>t-3, in Ln</i>)	-0,236*** (4,46)	-0,399*** (3,86)	0,09 (1,25)	-0,25 (1,51)	-0,685*** (6,28)	-0,207*** (4,13)	-0,532*** (3,41)	-0,650*** (6,29)
Apertura commerciale (<i>t-3, in Ln</i>)	-0,005* (1,94)	-0,004 (1,12)	-0,030*** (4,66)	-0,009* (1,72)	-0,007 (1,30)	-0,004 (1,53)	-0,007 (1,51)	-0,007 (1,39)
Indice di diversificazione dell'export (<i>t-3, in Ln</i>)	-0,012 (1,54)	-0,005 (0,44)	-0,011 (0,89)	-0,01 (1,02)	0,002 (0,15)	-0,020*** (2,75)	-0,009 (1,03)	0 (0,03)
EXPY (<i>t-3, in Ln</i>) x Apertura commerciale (<i>t-3, in Ln</i>)	0,004*** (3,37)	0,003* (1,88)	0,014*** (4,69)	0,008*** (4,08)	0,002 (0,67)	0,003*** (2,89)	0,008*** (4,12)	0,002 (0,68)
Costante	10,367*** (11,25)	12,697*** (6,74)	5,997*** (5,22)	8,749*** (3,92)	28,060*** (12,95)			
Spatial lambda						0,363*** (12,24)	0,358*** (7,10)	0,07 (1,48)
Sigma²						0,004*** (26,56)	0,002*** (19,95)	0,003*** (17,57)
R²	0,36	0,33	0,43	0,23	0,68	0,358	0,231	0,681
N	1,442	518	924	824	618	1,442	824	618

Nota: Sem = Stime Panel con Spatial Error Model
Fe = Stime Panel con effetti fissi. Statistiche t fra parentesi.
* p<0,1
** p<0,05
*** p<0,01

Fonte: Coniglio et al (2016)

⁶ I risultati riportati in tabella sono tratti dal recente lavoro di Coniglio et al. (2016). La tabella riporta le stime realizzate attraverso il modello Panel con effetti fissi (*Fixed Effect - Fe*) e, come analisi di robustezza, dal modello Panel con effetti spaziali nel termine d'errore (*Spatial Error Model - Sem*) Si rimanda all'articolo pubblicato per maggiori dettagli metodologici. Oltre alla variabile di interesse, ExpY, le stime includono altre variabili di controllo fra cui il livello di valore aggiunto pro-capite di inizio periodo, la popolazione, il grado di apertura commerciale (esportazioni e importazioni rapportate al valore aggiunto provinciale) e delle misure di diversificazione produttiva à la Frenken *et al* (2007). I risultati riportati vanno interpretati con la dovuta ed usuale cautela rispetto al preciso nesso di causalità tra complessità iniziale e crescita successiva.



Il livello iniziale di complessità del paniere di esportazione è associato in modo positivo e statisticamente significativo al successivo tasso di crescita triennale del valore aggiunto; il legame tra le due variabili risulta inoltre maggiore nelle province più orientate ai mercati esteri. Guardando ai risultati suddivisi per aree geografiche, l'effetto della misura di sofisticazione è significativamente positivo per le province del Centro e del Nord Italia, in particolare per quelle caratterizzate da un elevato grado di apertura commerciale. Al contrario, la complessità dell'export è correlata positivamente alla crescita delle province del Mezzogiorno solo per quelle caratterizzate da un'elevata apertura commerciale.

La crisi economica non ha solo frenato il processo di convergenza nei livelli di complessità, ma sembra aver anche alterato la relazione tra export, complessità dell'export e crescita. Difatti, dalle nostre stime per il periodo 2008-2013 la complessità dell'export sembra avere un ruolo più debole nello spiegare le differenti performance provinciali. Il periodo di crisi rappresenta dunque un 'punto di rottura' per le economie provinciali italiane.

Considerazioni conclusive

In sintesi, l'analisi dell'evoluzione dell'export *basket* delle province italiane evidenzia come il paniere di beni esportati possa essere decisivo nel processo di crescita economica. I risultati della nostra analisi mostrano come nel periodo pre-crisi ci sia stata una tendenziale convergenza nei livelli di complessità dei panieri di export provinciali nonché un nesso positivo tra iniziale complessità e successiva performance economica. La crisi sembra tuttavia aver interrotto (almeno temporaneamente) entrambe le dinamiche.

I risultati suggeriscono che interventi di politica industriale e regionale in grado di incidere sul grado di sofisticazione delle esportazioni possano condurre a tassi di crescita più elevati. Inoltre, l'esistenza di elevate eterogeneità nei livelli di complessità tra province, in particolare tra le province definite come 'isole di complessità' e quelle limitrofe sottolinea l'importanza fondamentale delle *local capabilities*, ovvero delle risorse locali che consentono un generalizzato aumento dell'abilità di produrre prodotti più complessi e ad elevato valore aggiunto. Gli interventi volti a un innalzamento del livello di complessità di quello che le economie provinciali producono ed esportano in tutto il mondo non possono prescindere da contestuali interventi volti alla formazione di quelle *capabilities* fondamentali per la diffusione geografica delle innovazioni produttive, fra tutte, un elevato livello di capitale umano.

Nota bibliografica

Berg A., Ostry J.D. e Zettelmeyer J. (2012), *What makes growth sustained?*, "Journal of Development Economics", 98(2), pp. 149-166.

Carbone A. e Henke R. (2012), *Sophistication and Performance of Italian Agri-food Exports*, "International Journal on Food System Dynamics", 3(1), pp. 22-34.

Coniglio N.D., Lagravinese R. e Vurchio D. (2016), *Production 'sophisticatedness' and growth: evidence from Italian Provinces before and during the crisis, 1997-2013*, "Cambridge Journal of Regions, Economy and Society", vol.9(2), pp. 423-442, Oxford University Press.

De Benedictis L. e Tamberi M. (2013), *Mutamento strutturale, vantaggi comparati provinciali e complessità dei prodotti*, in "L'Italia nell'economia internazionale", Rapporto ICE 2012-2013.

- De Benedictis L., Lavoratornovi M. e Tamberi M. (2014) Trade and change: *A meso perspective from four Italian provinces*, "Economia Marche-Journal of Applied Economics", 33(1), pp. 14-36.
- Di Maio M. e Tamagni F. (2008), *The evolution of world export sophistication and the Italian trade anomaly*, "Rivista di politica economica", 98(1), pp. 135-174.
- Frenken K., Van Oort F.G. e Verburg T. (2007), *Related variety, unrelated variety and regional economic growth*, "Regional Studies", 41, pp. 685-697.
- Hausmann R., Hwang R. e Rodrik D. (2007), *What you export matters*, "Journal of Economic Growth", 12, pp. 1-25.
- Hidalgo C.A., Klinger B., Barabasi A. e Hausmann R. (2007), *The product space conditions the development of nations*, "Science", 317, pp. 482-487.
- Jarreau J. e Poncet S. (2012), *Export sophistication and economic growth: Evidence from China*, "Journal of development Economics", 97(2), pp. 281-292.
- Kadochnikov S. e Fedyunina A. (2013), *Export diversification in the product space and regional growth: Evidence from Russia*, "Papers in Evolutionary Economic Geography 1327", Utrecht University, Section of Economic Geography.
- Minondo A. (2011), *Exports' productivity and growth across Spanish provinces*, "Regional Studies", Taylor & Francis (Routledge), SSH Titles, 44, pp. 569-577.
- Poncet S. e Starosta de Waldemar F. (2013), *Export Upgrading and Growth: The Prerequisite of Domestic Embeddedness*, "World Development", Elsevier, vol. 51(C), pp. 104-118.
- Stafforte S. e Tamberi M. (2012), *Italy in the space (of products) [Italia nello spazio (dei prodotti)]*. "Economia Marche/Journal of Applied Economics", 31(1), pp. 90-113.