

I SISTEMI ESPORTATIVI ITALIANI: UN'ANALISI PER PROVINCE SU DATI 1985-1993

Giuliano Conti *

1.

Nei modelli tradizionali di commercio internazionale e, soprattutto, nelle analisi empiriche sulle determinanti strutturali del commercio estero di un paese la variabile spazio, riferita agli squilibri territoriali esistenti al suo interno, non è stata affatto considerata.

Si ipotizza infatti, in modo più o meno esplicito, che le dotazioni fattoriali (sino a comprendere in esse il fattore organizzativo-imprenditoriale) presentino delle differenze apprezzabili tra paesi, ma non tra le diverse aree o regioni di uno stesso paese. A questa conclusione, tipicamente neoclassica, si arriva in base all'assunzione di una elevata mobilità interna dei fattori produttivi, esclusa, o meno rilevante, tra paesi. L'esperienza dimostra, piuttosto, che questa ipotesi può essere valida entro certi limiti e solo per determinati fattori (ad esempio, capitale finanziario), ma non per altri (ad esempio, il fattore organizzativo-imprenditoriale). In effetti, il capitale umano, inteso in senso lato, è in larga misura specifico di un territorio. Si determinano dunque differenze significative nelle dotazioni fattoriali e nelle condizioni ambientali (dotazione di infrastrutture materiali ed immateriali), che si traducono in situazioni di svantaggio o di vantaggio comparato in specifiche produzioni. Ne derivano, pertanto, modelli di specializzazione differenti che per le regioni o aree più industrializzate sono talvolta simili a quelli delle nazioni più sviluppate. Ipotizzare ogni paese come una entità senza collocazione spaziale non permette dunque di valutare alcune componenti essenziali della competitività internazionale di un paese, individualizzabili nella sua articolazione territoriale in sistemi produttivi locali.

Di recente, la direzione degli studi in tema di vantaggi competitivi ha tuttavia subito una chiara inversione di tendenza. I contributi di Krugman (1991), di Porter (1991), di Becattini - Rullani (1993), unitamente ai risultati di alcune indagini empiriche ⁽¹⁾, confluiscono nell'attribuire alla dimensione geografica una particolare importanza nello spiegare la competitività e la specializzazione internazionale. Mercati imperfetti, esistenza di esternalità positive, importanza dei contesti in cui si svolge la produzione e delle loro specificità socio-ambientali conducono a soluzioni storicamente e geograficamente condizionate ed a forti processi cumulativi. In altri termini, le condizioni iniziali (dotazioni fattoriali intese in senso lato), la storia, il particolare contesto socio-economico finiscono per condizionare fortemente l'effettivo sentiero di sviluppo; in un processo che sotto certe condizioni tende a rafforzare i propri fattori di vantaggio e a modificarli nel tempo in modo da rispondere efficacemente alle nuove sfide competitive derivanti dalle mutate condizioni esterne ⁽²⁾.

È a questo punto agevole esemplificare le implicazioni del nuovo modo di porsi di fronte ai problemi della competitività internazionale. Se i principali punti di forza del nostro export si riferiscono a produzioni organizzate territorialmente in distretti o aree sistema, come si può evitare, nello stimare le loro prospettive di crescita sui mercati esteri, di valutare la capacità di tenuta e/o di evoluzione di tali sistemi? L'interrogativo non si pone solo per la produzione di merci, si pensi infatti all'esportazione di servizi ed al ruolo e rilevanza dei distretti turistici.

In conclusione, è evidente che, per una lettura più approfondita delle peculiarità della collocazione italiana sui mercati internazionali, non si può prescindere da un'analisi delle caratteristiche dello sviluppo economico regionale o locale. In altri termini, la considerazione delle differenziazioni territoriali, o meglio, dei contesti produttivi in cui si svolge la produzione può fornire validi elementi per spiegare sia la performance complessiva di un paese sui mercati esteri sia le tendenze di fondo del suo modello di specializzazione.

* Università di Ancona - Dipartimento di Economia. L' autore intendere esprimere la propria gratitudine al Dott. Stefano Menghinello per la preziosa collaborazione nell'elaborazione dei dati.

2.

Prima di procedere nell'analisi empirica, è bene sottolineare il grado di attendibilità delle statistiche attualmente disponibili e precisare poi il significato dei risultati.

La serie dei dati ISTAT, che a partire dal 1985 attribuisce le esportazioni ad ogni singola provincia, non è esente da carenze legate alla possibilità che i diffusi fenomeni di lavorazioni conto terzi siano effettivamente colti, attribuendo l'ammontare delle esportazioni alle province di semplice commercializzazione e non a quelle di produzione (Cfr. Viesti, 1993).

I risultati dell' export non vanno poi interpretati nell' accezione macroeconomica della contabilità nazionale. Essi riguardano infatti solo una parte dei flussi di beni verso il resto del mondo, che nel significato macro comprende anche le altre regioni del paese. Rimane invece valida l'interpretazione microeconomica del dato export: esso testimonia la capacità delle imprese (e dei sistemi locali) di sapere allargare il proprio orizzonte operativo al di là del mercato interno; di essere in grado quindi di fronteggiare le continue sfide competitive dei mercati globali agendo sulle leve della innovazione tecnologica (di processo e di prodotto) ed organizzativa; di sapere superare i limiti e gli ostacoli che la piccola dimensione produttiva pone ad una stabile presenza sui mercati esteri. La capacità di esportazione fornisce dunque un parametro particolarmente significativo per valutare la efficienza e la competitività di una regione o di un sistema produttivo locale.

Ciò premesso, la presente indagine si limita ad individuare, a livello provinciale, la esistenza di sistemi esportativi e l'emergere di nuove aree di vantaggio comparato. La unità di analisi è la provincia. Ciò consente di accertare la presenza di sistemi esportativi, cioè di sistemi che vanno al di là delle consuete divisioni amministrative in regioni, più estesamente utilizzate nelle analisi già disponibili in questo stesso Rapporto (cfr. cap. 7). Seguendo l'impostazione dell' indagine del CERPEM (cfr. Viesti, 1993), definiamo i sistemi esportativi come insiemi di province limitrofe significativamente esportatrici in ciascun comparto produttivo (per convenzione: province con almeno l'1% dell'export settoriale nel 1993). Saranno, comunque, indicati i sottosistemi esportativi, il grado di concentrazione territoriale e in alcuni casi, tramite l'ispezione grafica, sarà possibile osservare la distribuzione territoriale delle maggiori province esportatrici (sempre nell'accezione di cui sopra). Avremo così modo di individuare situazioni più vicine ai cosiddetti distretti industriali.

L'intervallo temporale considerato sarà il 1985-93; scelta condizionata dalle statistiche disponibili al momento della presente indagine. Evidentemente, risultati significativi possono essere unicamente ottenuti facendo ricorso a categorie produttive piuttosto disaggregate. Siamo, pertanto, partiti dai 236 gruppi merceologici della classificazione ISTAT per poi riaggregarli per categorie significative. Per contenere le dimensioni del presente contributo, abbiamo circoscritto la nostra analisi ad un campione di comparti produttivi che rappresentassero in modo adeguato i principali punti di forza delle esportazioni italiane. Abbiamo, comunque, considerato alcuni settori di nostro relativo svantaggio (prodotti ad alta tecnologia) per trarre dalla loro localizzazione geografica utili informazioni sui fattori di competitività internazionale. In questo caso ci siamo esclusivamente limitati all'analisi tramite cartine geografiche, più idonee a rendere evidenti i fenomeni di forte concentrazione territoriale.

La modalità usata per individuare i sistemi esportativi (e/o le singole aree con le migliori performance) privilegia, evidentemente, le province di maggiore dimensione economica, presenti spesso in modo significativo su di una gamma alquanto diversificata di produzioni esportate. Risultano invece penalizzate le province di minori dimensioni, solitamente specializzate in poche produzioni, che non sempre raggiungono soglie dimensionali significative a livello di export nazionale. Se vogliamo, dunque, tener conto dei due aspetti del fenomeno esportativo:

- *struttura attuale dell'offerta;*
 - *struttura attuale dei vantaggi comparati (grado di specializzazione relativa);*
- dobbiamo affiancare, all'indicatore già utilizzato (quote assolute sull'export nazionale), un altro indicatore dato dalle cosiddette quote normalizzate: ottenute dividendo la quota di ciascu-*

na provincia sul totale nazionale dell'esportazione di un dato prodotto con la quota della stessa provincia sul totale delle esportazioni italiane. I risultati dell'analisi congiunta dei due indicatori saranno illustrati unicamente tramite cartine geografiche in quanto consentono una visione immediata e particolarmente efficace delle tendenze in atto (cfr. fig. 1-9; per l'esattezza, il grafico 2 si riferisce al comparto indicato nella tab.3) ⁽³⁾.

Evito qui di sommergere il lettore con spiegazioni particolareggiate delle singole tabelle e figure e passo subito a dare un quadro sommario delle indicazioni che si possono ricavare dai dati (cfr. tab. 1-15).

Esistono, per le nostre principali produzioni, estesi sistemi esportativi con forti elementi di contiguità geografica, che vanno al di là delle consuete divisioni amministrative in regioni, in quanto interessano province limitrofe di due o più regioni.

Sono individuabili, all'interno di queste aree, sotto-sistemi chiaramente riferibili ai distretti produttivi.

L'elevato grado di concentrazione territoriale e, per gran parte dei casi, la sostanziale stabilità delle quote di esportazione testimoniano la presenza di forti fenomeni di cumulatività nei vantaggi di localizzazione ⁽⁴⁾.

Differente risulta, comunque, il grado di diffusione territoriale della capacità di esportazione. Pur nei limiti dell'indicatore prescelto (influenzato, tra l'altro, dal livello di disaggregazione utilizzato), esso è generalmente meno elevato per le produzioni cosiddette tradizionali che per quelle a tecnologia più avanzata (cfr. fig. 7-9) ⁽⁵⁾. Rilevanti eccezioni sono rappresentate dalle lavorazioni di metalli preziosi, dai tessuti, dalla ceramica e dai prodotti in pelli e cuoio. Da notare, con riferimento ai poli di esportazione delle produzioni a maggior contenuto tecnologico, come la loro localizzazione sia prevalentemente situata nell'intorno dei grandi centri urbani, dove possono usufruire, tra l'altro, delle indispensabili infrastrutture di ricerca sia private che pubbliche. In alcuni casi le strategie delle imprese multinazionali possono essere state decisive in questi processi di localizzazione (unitamente alle politiche di incentivazione da parte del settore pubblico). Qui è sufficiente ricordare che il grado di internazionalizzazione passiva (rapporto tra gli addetti delle imprese partecipate dall'estero e gli addetti nell'industria italiana nelle imprese con almeno 20 addetti) è risultato pari al 46,7% per i settori ad alta tecnologia (contro una media nazionale, sempre per il 1994, del 16,0%). Particolarmente rilevante è la presenza estera nei settori dell'elettronica, delle telecomunicazioni e della farmaceutica (cfr. R. Cominotti e S. Mariotti, 1994). Inoltre, vale la pena di rimarcare che l'unica presenza significativa nel settore dei tessuti di fibre naturali ed artificiali al di fuori dei tradizionali poli di esportazione è costituita dalla provincia di Frosinone, dove operano due multinazionali, una delle quali di dimensioni piuttosto rilevanti in termini di addetti e fatturato.

A fronte di una industria tessile concentrata territorialmente (in termini di flussi di esportazione), sta un'industria dell'abbigliamento diffusa, ma quasi sempre nella forma di sistemi locali, su gran parte del territorio. Si conferma, anche per questa via, una crescente differenziazione strutturale per questi due settori.

Decisivo risulta, di frequente, il contesto economico-sociale: alcune province sono letteralmente saltate nei processi di diffusione territoriale delle produzioni. Emblematico, per il settore dell'abbigliamento, è il caso della provincia di Brindisi (compresa tra i poli di Bari e di Lecce). Ma l'osservazione dei dati suggerisce molte altre situazioni ⁽⁶⁾.

L'esame dell'indicatore delle quote normalizzate evidenzia tuttavia il sorgere di aree di vantaggio comparato sia con riferimento ai settori tradizionali che a quelli tecnologicamente avanzati. Nei casi di province di piccole dimensioni può accadere che un'improvvisa accelerazione nelle esportazioni di uno specifico settore possa far risultare una specializzazione relativa (per convenzione, nel presente lavoro, un valore delle quote normalizzate superiore all'1,1%), che può non essere poi mantenuta nel tempo. Se questo deve suggerire la necessaria cautela nell'interpretazione dei dati (specie per i settori high-tech), dobbiamo tuttavia qui rimarcare che in varie situazioni l'emergere di una specializzazione relativa si accompagna a quote asso-

lute crescenti ed ormai prossime alla soglia da noi ritenuta significativa ⁽⁷⁾. Ciò premesso, è comunque interessante osservare come in alcuni casi le nuove province di vantaggio comparato siano confinanti con i sistemi esportativi esistenti (cfr. fig. 1-9), talora colmando spazi non interessati, in precedenza, da significativi flussi di esportazione (è questa, ad esempio, la situazione della provincia di Rovigo; cfr. fig. 2-3) ⁽⁸⁾. Ciò testimonia, ulteriormente, della importanza dei contesti socio-economici nei processi di diffusione territoriale delle produzioni. A questo riguardo, merita qui di sottolineare come la diffusione verso le aree del Mezzogiorno, in generale poco presenti come fonte di significativi flussi di esportazione, si realizzi talora più facilmente per produzioni caratterizzate da imprese di grandi dimensioni e fortemente integrate, che non necessitano quindi di un particolare contesto socio-economico per acquisire dei particolari vantaggi competitivi che non siano quelli derivanti da una mera riduzione dei costi di produzione, spesso ottenuta anche con l'ausilio dell'intervento pubblico. L'esempio più immediato è quello degli autoveicoli o del settore chimico-farmaceutico. Eccezioni particolarmente significative sono invece costituite dal caso delle calzature (Bari e Lecce) e del mobile (Bari e Matera). Ma altri esempi potrebbero essere addotti di sviluppo di produzioni locali in cui i fattori endogeni hanno avuto un netta prevalenza sulle influenze esterne. Non bisogna infine trascurare le situazioni in cui le imprese del Centro-Nord decentrano le produzioni direttamente all'estero piuttosto che nelle regioni meridionali, soprattutto per quei beni o per quelle fasi di produzione a maggior intensità di lavoro non qualificato, relativamente standardizzate (e quindi organizzabili per lotti abbastanza grandi) e meno bisognose di un contatto diretto e continuo con l'impresa committente (CER-IRS, 1995).

L'analisi congiunta di entrambi gli indicatori mostra, infine, che le aree forti (da noi definite aree esportatrici e specializzate; cfr. fig. 1-9) sono territorialmente molto concentrate per gran parte dei settori considerati.

Evidentemente, non c'è dato di stabilire in qual misura i precedenti risultati siano stati influenzati dal particolare periodo prescelto (vincolato dai dati disponibili al momento della presente indagine). A questo riguardo, sarà interessante accertare, in successivi aggiornamenti, l'effetto del prolungato deprezzamento nel valore esterno della nostra moneta.

3.

La precedente analisi ha mostrato l'esistenza, per le nostre principali produzioni, di ampi sistemi esportativi, territorialmente ben individuati. All'interno di queste aree sono chiaramente distinguibili dei sotto-sistemi o più propriamente dei veri e propri distretti industriali. In molti casi le prospettive di crescita delle nostre esportazioni vengono dunque a coincidere con le prospettive di tenuta e/o di evoluzione di questi sistemi produttivi. A questo riguardo si è di recente sviluppato un vivace dibattito sulla crisi o evoluzione dei distretti industriali. La tesi generalmente sostenuta è che, accanto ai suoi punti di forza rappresentati, in particolare, dalla stretta connessione tra atteggiamenti competitivi e atteggiamenti cooperativi o collaborativi con ciò che ne segue in termini di capacità di generare e diffondere innovazioni produttive ed organizzative, "la struttura distrettuale per propria natura ha diseconomie in funzioni dove la dimensione dell'organizzazione è importante: ad esempio nei processi di acquisizione e di diffusione delle innovazioni che richiedono risorse di R&S (specialmente sviluppo) appositamente dedicate; o per l'esportazione; e che a contrastare tali diseconomie va indirizzato l'intervento pubblico o comunque di un operatore di livello pubblico, consortile, attraverso la fornitura di servizi reali, economicamente efficienti su scala più ampia della singola impresa" (cfr. G. Viesti, 1992, pag. 19). Più in generale, l'idea di fondo nelle proposte di politica economica ed industriale, avanzate di recente, è che il centro della produzione non è l'apparato produttivo per sé, considerato in isolamento dal contesto, ma il sistema produttivo completo. "Il punto decisivo è che cambia il destinatario, l'obiettivo delle politiche. Il riferimento non è più l'impresa, ma la comunità, e le diverse e specifiche comunità, a livello nazionale o locale" (cfr. S.

Brusco, 1994, pag. 74)⁽⁹⁾.

Se spostiamo ora l'attenzione all'analisi della esperienza degli interventi fino ad ora realizzati, i risultati non sono sempre stati all'altezza delle attese : accanto a pochi esperimenti particolarmente positivi, abbiamo avuto numerose esperienze deludenti se non fallimentari (cfr. A. Falzoni, 1992). Le stesse Regioni, pur nei limiti imposti dal dettato costituzionale e dalle norme comunitarie, non hanno saputo impostare efficaci programmi di valorizzazione delle produzioni locali. L'esperienza della Regione Toscana fornisce, in positivo, molti elementi di riflessione al riguardo (cfr. R. Elefante, 1994).

Accanto a queste forme di intervento pubblico, di recente si è assistito ad una evoluzione spontanea verso nuove modalità organizzative della produzione all'interno dei distretti (cfr. G. Viesti, 1992; L. Ferrucci e R. Varaldo, 1993; V. Balloni, 1994). Queste nuove modalità, siano esse riferite a imprese capofila, imprese leader, a gruppi di imprese ed a imprese rete plurilocalizzate, rispondono tutte all'esigenza di accrescere il coordinamento delle attività all'interno dei distretti e di elaborare strategie in grado di rispondere efficacemente ai cambiamenti ambientali. Disponendo di migliori informazioni sull'andamento dei mercati, sulle tendenze della tecnologia, di più facile accesso ai mercati finanziari, possono infatti elaborare, in modo più efficace, piani di evoluzione della produzione e della commercializzazione⁽¹⁰⁾. E questo senza dover rinunciare a godere dei vantaggi forniti dal particolare contesto economico-sociale costituito dal distretto. Queste nuove forme organizzative tendono piuttosto ad internalizzare ed a esaltare le economie esterne tipiche del distretto marshalliano⁽¹¹⁾. Si tratterà, in futuro, di approfondire l'analisi di queste prime esperienze dei nuovi modelli evolutivi, di valutarne la consistenza e quindi le prospettive, anche perché ne discendono implicazioni rilevanti non solo in termini analitici ma soprattutto con riferimento all'impostazione delle relative politiche economiche ed industriali⁽¹²⁾.

(1) Cfr. G. Conti (1987) e, in particolare, la ricerca empirica coordinata da G. Viesti (1993).

(2) Da segnalare i lavori di G. Becattini e E. Rullani (1993) e G. Becattini (1994 a). L'idea di fondo è che, nel determinare lo sviluppo, ancor prima dell'accumulazione di capitale, il fattore decisivo sia costituito dal saper fare nelle sue varie forme (conoscenza scientifica e tecnica ed il saper fare degli uomini). "La conoscenza esplicita incorporata nelle macchine, nei manuali, nelle formule organizzative, può essere acquistata, infatti - disponendo del potere di acquisto - da chiunque, e facilmente trasferita. Ciò che non si può acquistare e comunque non si può trasferire altrettanto facilmente e rapidamente, è il sedimento di conoscenze tacite incorporate in ogni sistema produttivo locale. È questo dunque che quando riesce ad interagire col sapere tacito rilevante (cioè con il sapere scientifico-tecnico che, unito al sapere tacito di un sistema locale, produce beni e servizi che si collocano sul mercato mondiale), conferisce uno specifico vantaggio competitivo ad un determinato sistema produttivo locale" (cfr. G. Becattini, 1994 a. pag. 124-125). È evidente che l'importanza del contesto sociale, delle istituzioni, dei valori che reggono delle comunità è venuta crescendo man mano che perdeva rilevanza il fordismo, che aveva imposto, a livello mondiale, pochi standard tecnologici ed organizzativi.

(3) Le fig. 1-9 vanno lette nel modo seguente:

- aree solo esportatrici : province con almeno l'1% dell' export nazionale;
- aree solo specializzate: province con meno dell'1% dell'export nazionale, ma con quote normalizzate superiori all'1,1%;
- aree esportatrici e specializzate: province con quote assolute e normalizzate superiori ai valore appena definiti.

(4) Perdite apprezzabili si registrano, soprattutto, per la provincia di Firenze nelle produzioni di abiti (dal 13,0% al 6,9%), di tessuti (dal 37,7% al 27,0%), dei filati (14,6% al 6,85%); per la provincia di Pavia nelle calzature in pelle (dal 4,2% all'1,5%); per la provincia di Como e Milano nel mobile (rispettivamente, dal 7,1% al 4,5% e dal 13,2% al 10,1%). La natura strutturale o congiunturale di queste variazioni di quote potrà essere accertata negli aggiornamenti della presente indagine.

(5) Più esattamente, il grado di concentrazione è risultato pari, nel 1993, a:

73% per gli apparecchi di telecomunicazione e loro parti (gruppo merc. 187); province esportatrici (con almeno l'1% dell'export nazionale): AT (1,14%), BG (1,50%), BO (1,48%), CO (1,18%), GE (3,36%), AQ (1,60%), MI (51,66%), NA (2,33%), PN (3,52%), RE (1,05%), RM (11,57%), TO (2,13%), TS (2,54%), VA (1,01).

74% per la meccanica di precisione (gruppi merc. 185-86); province esportatrici: BG (2,72%), BO (2,36%), CO (1,11%), FI (2,50%), MI (32,21%), MO (2,31%), RI (2,44%), RM (16,24%), TO (20,44%), VA (1,77%).

72% per i prodotti e preparazioni chimico-farmaceutiche (gruppo merc. 210); province esportatrici :FI (4,82%), FR (2,18%), LT (13,67%), MI (39,33%), NA (2,11%), PR (1,09%), PV (2,99%), RM (8,31%), TO (2,87%), VA (2,20%), VR (5,54%).

Gli stessi calcoli, non riportati nel testo, per la cosiddetta chimica fine (gruppi merc. 208,209,214) hanno dato un valore del grado di concentrazione pari al 65%.

Qualora fossero state considerate, per tutti i settori prescelti, le prime dieci province esportatrici, le valutazioni relative non sarebbero cambiate. Per il caso degli abiti, della maglieria e delle calzature, avremmo avuto, rispettivamente, i seguenti valori: 58%, 70% 68%.

- (6) Nel caso specifico delle province di Bari e Taranto, l'assenza di imprese dell'abbigliamento è probabilmente da imputarsi all'effetto spiazzamento sul mercato del lavoro creato dall'insediamento di grandi stabilimenti siderurgici e petrolchimici.
- (7) Un aspetto che vale la pena di rimarcare è che alcune province che nel 1985 risultavano essere specializzate in certe produzioni, secondo l'indicatore delle quote normalizzate, ma non significativamente esportatrici (meno dell'1% dell'export nazionale), lo siano poi diventate nel 1993. In alcuni casi, l'indicatore di vantaggio comparato sembra quindi anticipare l'evoluzione verso una significativa presenza sui mercati di esportazione. Possiamo qui citare gli esempi di Isernia per l'abbigliamento (abiti); di Massa Carrara e Pordenone per le macchine utensili; di Ascoli Piceno e La Spezia per gli apparecchi per la applicazione dell'elettricità e loro parti.
- (8) Segnaliamo qui i casi delle province di Macerata, di Pescara e Benevento per gli abiti; di Siena per il mobile e la chimica-farmaceutica; di Caserta per gli apparecchi per l'applicazione della elettricità e loro parti e per la chimica-farmaceutica.
- (9) "Non si tratta qui, per ogni dato paese, di inseguire l'ottima struttura settoriale (...) o una generica promozione o protezione dell'attività industriale, ma di cercare di cogliere le specificità e le potenzialità apparenti e nascoste, di ogni patrimonio culturale nazionale, per estrarne il contributo specifico ed irripetibile al processo complessivo di produzione e circolazione di conoscenza, valori, istituzioni e.... merci" (Cfr. G. Becattini e E. Rullani, 1993, pag.46). Ed ancora: "se, per giunta, un paese è confinato nel parallelogramma delle forze economiche e politiche e mondiali, in settori della divisione internazionale del lavoro che si caratterizzano per una bassa dimensione media e per un intenso ricambio di imprese, e quindi per una domanda rilevante di nuova imprenditorialità, c'è da domandarsi se una politica di secondamento e magari di promozione dei distretti industriali, non sia una strada quasi obbligata" (cfr. G. Becattini, pag.138, 1994 b). Che il distretto abbia una capacità di promozione di imprenditorialità, che non si ritrova in molte altre situazioni, è una circostanza riconosciuta da molti (cfr. A. Falzoni, F. Onida e G. Viesti, 1992, per il caso del distretto di Pavia e per l'area -sistema di Lumezzane).
- (10) Nella stilizzazione fornita da V. Balloni l'impresa rete-plurilocalizzata è una entità strategico-organizzativa con i seguenti caratteri: a) elevato grado di apertura organizzativa verso l'esterno; b) visione anticipatrice dei cambiamenti ambientali; c) capacità di risposta rapida e programmata agli eventi inattesi; d) abilità di apprendere e sviluppare conoscenze o routine di ordine superiore (nel marketing, nella ricerca e sviluppo, nella produzione, nel coordinamento e controllo); e) plurilocalizzazione delle proprie attività di produzione e di commercio; f) capacità di interazione e guida nei rapporti con altre imprese. (cfr., V. Balloni, 1995, pag.21). Secondo questa interpretazione possono far parte della impresa rete-plurilocalizzata sia unità controllate direttamente sia unità del tutto indipendenti.
- (11) Le prime evidenze empiriche disponibili non porterebbero a considerare superata l'idea del distretto marshalliano e della sua funzione. Si osserva, infatti, come esista una forte interazione delle impresa rete plurilocalizzata con il suo distretto originario (cfr. V. Balloni, 1995, pag.23).
- (12) Questa circostanza è chiaramente avvertita da G. Becattini nel suo commento all'articolo di Ferrucci-Varaldo, pubblicato nello stesso numero della Rivista. Pur con modalità e in contesti molto differenti rispetto al passato, si riporterebbe l'impresa, anche se distrettuale (per usare la terminologia di Ferrucci-Varaldo), al centro dell'analisi.

Riferimenti bibliografici.

- 1) V. Balloni, *Le metamorfosi del sistema industriale marchigiano*, Mimeo, 1995.
- 2) G. Becattini e E. Rullani, *Sistema globale e mercato globale*, in *Economia e Politica Industriale*, n. 80, 1993.
- 3) G. Becattini, *Per una nuova comunità locale*, in *Sviluppo Locale*, n. 1, settembre, 1994.
- 4) G. Becattini, *Effetti ed implicazioni degli studi sui distretti industriali*, in *Studi in onore di Siro Lombardini: Benessere, Equilibrio e Sviluppo*, Vita e Pensiero, 1994 b, Milano.
- 5) S. Brusco, *Sistemi globali e sistemi locali*, in *Economia e Politica Industriale*, n. 84, 1994.
- 6) CER-IRS, *La ricostruzione industriale, Settimo Rapporto CER-IRS sull'industria e la politica industriale italiana*, il Mulino, 1995.
- 7) R. Cominotti e S. Mariotti (a cura di), *Italia Multinazionale 1994*, ETAS LIBRI, 1994.
- 8) G. Conti, *L'interscambio con l' estero delle regioni italiane*, in *Rapporto sul Commercio Estero: 1987*, ICE, Roma.
- 9) R. Elefante, *Le politiche di promozione all' estero e di internazionalizzazione della Regione Toscana*, mimeo, dicembre 1994.
- 10) A.M. Falzoni, F. Onida e G. Viesti (a cura di), *I distretti industriali: crisi o evoluzione ?*, Egea, 1992.
- 11) A. M. Falzoni, *L'offerta di servizi reali per lo sviluppo delle PMI operanti nei distretti industriali: evoluzione recente, esperienze, limiti, opportunità*, in Falzoni-Onida-Viesti (a cura di), 1992.
- 12) L. Ferrucci' e R. Varaldo, *La natura e la dinamica dell' impresa distrettuale*, in *Economia e Politica Industriale*, n. 80, 1993
- 13) M. Porter, *The Competitive Advantage of Nations*, The MacMillan Press, 1990.
- 14) P. Krugman , *Geography and Trade*, The MIT Press, 1991.
- 15) G. Viesti, *Crisi ed evoluzione dei distretti industriali*, in Falzoni-Onida -Viesti (a cura di), 1992.
- 16) G. Viesti (a cura di), *La geografia delle esportazioni italiane: un'analisi su dati 1985-91*, CERPEM, Bari, 1993.

Tab. 1 - I SISTEMI ESPORTATIVI
Industrie delle pelli e del cuoio
(Valori percentuali)

SISTEMA	di cui	Province	1985	1993
VENETO		VI VR PD UD	30,96	29,52
EMILIANO-TOSCANO		BO FI PI	26,66	27,92
	Toscano		25,46	26,51
MARCHIG.-ABRUZZESE		MC AP TE	3,78	3,49
	Marchigiano		2,78	2,20
CAMPANO		NA AV	8,33	10,18
ALTRE PROVINCE		BA	0,50	1,31
		EN	0,10	2,21
Grado di concentrazione: Prime 5 province			61,27	68,19

Fonte: Nostre elaborazioni su dati ISTAT
 Gruppi Merc.: 95, 96, 97, 98.

Tab. 2 - I SISTEMI ESPORTATIVI
Industria dell'abbigliamento
(Maglieria e calze di fibre vegetali, di lana, di seta, di fibre sintetiche)
(Valori percentuali)

SISTEMA	di cui	Province	1985	1993
PIEMONTESE-LOMBARDO				
	Piemontese	NO VC	2,33	2,39
	Lombardo	VA CO MI BG BS MN	27,29	31,00
VENETO		VR VI TV PD	14,36	19,70
EMILIANO-TOSCANO				
	Emiliano	RE MO BO	20,52	14,07
	Toscano	PT FI	19,94	16,47
ALTRE PROVINCE		PG	1,80	1,62
		BA	1,31	1,36
Grado di concentrazione: Prime 5 province			55,70	48,80

Fonte: Nostre elaborazioni su dati ISTAT
 Gruppi Merc.: 118, 119, 120, 121.

Tab. 3 - I SISTEMI ESPORTATIVI
Industria dell'abbigliamento
(oggetti cuciti di fibre vegetali, di lana, di seta, di altre fibre tessili artificiali e sintetiche; altri prodotti)
(Valori percentuali)

SISTEMA	di cui	Province	1985	1993
PIEMONTESE-LOMBARDO-TRIVENETO- EMILIANO-TOSCANO-MARCHIG.-UMBRO				
	Piemontese	CN TO VC NO	9,53	8,83
	Lombardo	VA CO MI BG BS MN	27,85	29,63
	Triveneto	TN VR VI PD TV VE	18,90	22,67
	Toscano-Emiliano	RE MO BO AR FI	22,03	17,67
		Emiliano	7,60	9,50
	Umbro-Marchigiano	PG PS AN	4,96	5,45
ALTRE PROVINCE		TE	0,60	1,37
		IS	0,15	1,03
		NA	1,32	1,09
		BA	0,84	1,02
		LE	0,95	1,50
Grado di concentrazione: Prime 5 province			44,41	42,49

Fonte: Nostre elaborazioni su dati ISTAT
 Gruppi Merc.: 130, 131, 132, 133, 140.

Tab. 4 - I SISTEMI ESPORTATIVI
Filati di cotone, di lana, di cascami di seta,
di fibre tessili artificiali e sintetiche
(valori percentuali)

SISTEMA	di cui	Province	1985	1993
PIEMONTESE-LOMBARDO-TRIVENETO				
	Piemontese	CN TO VC NO	26,00	25,83
	Lombardo	VA CO MI BG BS MN	37,30	35,79
	Triveneto	TN VI TV VE UD	11,25	16,76
TOSCANO		PT FI	15,28	8,61
Grado di concentrazione: Prime 5 province			71,08	57,00

Fonte: Nostre elaborazioni su dati ISTAT.
 Gruppi Merc.: 107, 108, 109, 110, 111, 112

Tab. 5 - I SISTEMI ESPORTATIVI
Tessuti di fibre naturali ed artificiali
(valori percentuali)

SISTEMA	di cui	Province	1985	1993
PIEMONTESE-LOMBARDO				
	Piemontese	CN TO VC NO	10,38	14,51
	Lombardo	VA CO MI BG BS	37,69	41,85
VENETO		VI VR TV	3,97	4,62
TOSCANO		FI PT	38,98	28,53
ALTRE PROVINCE		FR	3,15	2,53
Grado di concentrazione: Prime 5 province			73,24	70,40

Fonte: Nostre elaborazioni su dati ISTAT
 Gruppi Merc.: 113, 114, 115, 116, 117, 122

Tab. 6 - I SISTEMI ESPORTATIVI
Calzature in pelle
(valori percentuali)

SISTEMA	di cui	Province	1985	1993
LOMBARDO		MI PV BS	8,97	4,97
VENETO		VR PD TV VE	19,84	21,60
TOSCANO-EMILIANO				
	Toscano	PI PT LU FI AR	25,57	24,33
	Emiliano	BO RA FO	5,45	3,08
MARCHIGIANO		AN MC AP	18,41	21,97
ALTRE PROVINCE		NA	2,34	1,84
		BA	2,63	3,20
		LE	1,36	5,87
Grado di concentrazione: Prime 5 province			43,76	45,85

Fonte: Nostre elaborazioni su dati ISTAT
 Gruppi Merc.: 136

Tab. 7 - I SISTEMI ESPORTATIVI
Industria del mobile
 (valori percentuali)

SISTEMA	di cui	Province	1985	1993
LOMBARDO-VENETO				
	Lombardo	CO BG MI	22,53	14,60
	Veneto	VR VI PD VE TV PN UD	42,08	44,09
EMILIANO-TOSCANO-MARCHIG.		BO FO PT FI PS AN	16,76	18,28
	Toscano		4,84	5,35
	Pesaro-Ancona		6,54	7,49
PUGLIESE		BA MT	1,33	9,03
Grado di concentrazione: Prime 5 province			54,92	51,28

Fonte: Nostre elaborazioni su dati ISTAT
 Gruppi Merc.: 144

Tab. 8 - I SISTEMI ESPORTATIVI
Lavorazione dei metalli preziosi
 (valori percentuali)

SISTEMA	di cui	Province	1985	1993
VENETO		TV VI	48,17	44,35
ALTRE PROVINCE		AL	8,55	5,86
		AR	23,95	29,84
		MI	11,29	12,17
		RM	1,57	1,24
Grado di concentrazione: Prime 5 province			93,58	92,21

Fonte: Nostre elaborazioni su dati ISTAT
 Gruppi Merc.: 167

Tab. 9 - I SISTEMI ESPORTATIVI
Materiali da costruzione di terracotta e di materie refrattarie, porcellane, maioliche e terraglie
 (valori percentuali)

SISTEMA	di cui	Province	1985	1993
LOMBARDO-VENETO				
	Mantova		0,63	1,13
	Veneto	VR VI TV	7,31	5,94
TOSCANO-EMILIANO				
	Emiliano	RE MO BO RA	50,90	65,28
	Toscano	FI	5,32	2,55
ALTRE PROVINCE		MI	4,75	2,87
		PG	0,84	1,46
		VT	2,21	2,24
		SP	0,28	1,08
Grado di concentrazione: Prime 5 province			58,84	68,63

Fonte: Nostre elaborazioni su dati ISTAT
 Gruppi Merc.: 202-203.

Tab. 10 - I SISTEMI ESPORTATIVI
Macchine ed apparecchi per l'industria tessile e del vestiario
(valori percentuali)

SISTEMA	di cui	Province	1985	1993
LOMBARDO-PIEMONTESE				
	Piemontese	CN TO VC NO	7,43	7,92
	Lombardo	VA CO MI PV BG BS MN	56,32	57,24
VENETO		VI TV PN	15,06	14,04
TOSCANO-EMILIANO		BO FI	13,34	11,36
ALTRE PROVINCE		GO	0,43	1,14
Grado di concentrazione: Prime 5 province			58,03	58,98

Fonte: Nostre elaborazioni su dati ISTAT
 Gruppi Merc.: 174

Tab. 11 - I SISTEMI ESPORTATIVI
Macchine utensili per la lavorazione dei metalli ed altre macchine utensili
(valori percentuali)

SISTEMA	di cui	Province	1985	1993
PIEMONTESE		TO AL	11,32	6,66
LOMBARDO-VENETO				
	Lombardo	VA CO BG BS MI PC CR	37,63	37,16
	Veneto	VR VI PD TV PN UD	17,23	18,28
EMILIANO-TOSCANO-MARCHIGIANO				
	Emiliano-Toscana	MS RE MO BO FE FO FI	16,63	19,81
	Pesaro		1,94	4,40
Grado di concentrazione: Prime 5 province			44,76	40,91

Fonte: Nostre elaborazioni su dati ISTAT
 Gruppi Merc.: 169, 170

Tab. 12 - I SISTEMI ESPORTATIVI
Apparecchi per l'applicazione dell'elettricità e loro parti
(valori percentuali)

SISTEMA	di cui	Province	1985	1993
LOMBARDO-VENETO				
	Lombardo	VA CO MI BG BS	38,19	36,48
	Veneto	VI PD TV PN	15,72	22,68
LIGURE		GE SP	4,33	2,96
EMILIANO-TOSCANO		RE MO BO FI FO	8,81	9,94
	Emiliano		7,13	8,60
CENTRO ITALIA		RM RI AP	2,65	3,53
ALTRE PROVINCE		TO	9,84	5,18
		AN	6,37	8,52
		NA	2,48	3,05
Grado di concentrazione: Prime 5 province			53,93	48,48

Fonte: Nostre elaborazioni su dati ISTAT
 Gruppi Merc.: 183

**Tab. 13 - I SISTEMI ESPORTATIVI
Autoveicoli e parti staccate di autoveicoli
(valori percentuali)**

SISTEMA	di cui	Province	1985	1993
LOMBARDO-EMILIANO				
	Lombardo	MI BG BS MN	18,48	16,78
	Emiliano	RE MO BO FE	14,57	9,40
ALTRE PROVINCE		TO	35,20	35,39
		BZ	1,96	2,38
		CH	5,24	3,84
		FR	3,06	5,63
		NA	3,29	3,86
		FG	0,39	1,02
	<i>per memoria</i>	PZ	0,01	0,26
		PA	0,55	0,69
Grado di concentrazione: Prime 5 province			62,46	57,06

Fonte: Nostre elaborazioni su dati ISTAT
Gruppi Merc.: 189, 191

**Tab. 14 - I SISTEMI ESPORTATIVI
Macchine e apparecchi agricoli
(valori percentuali)**

SISTEMA	di cui	Province	1985	1993
LOMBARDO-VENETO-EMILIANO				
	Lombardo	CO CR MN	14,13	21,05
	Veneto	VR VI PD TV PN	33,86	33,79
	Emiliano	RE MO BO FE RA FO	24,47	27,07
Grado di concentrazione: Prime 5 province			52,75	41,54

Fonte: Nostre elaborazioni su dati ISTAT
Gruppi Merc.: 172

**Tab. 15 - I SISTEMI ESPORTATIVI
Materie plastiche e resine sintetiche
(valori percentuali)**

SISTEMA	di cui	Province	1985	1993
PIEMONTESE		CN TO	4,74	6,05
LOMBARDO-PIEMONTESE				
	Piemontese	AL NO	2,50	4,38
	Lombardo	VA CO BG MI PV	47,68	43,80
EMILIANO		BO FE RA	10,23	8,00
ALTRE PROVINCE		VE	2,85	1,93
		VI	0,93	2,29
		LI	2,01	1,24
		TR	0,83	1,52
		CE	0,49	1,44
		MT	0,08	1,06
Grado di concentrazione: Prime 5 province			51,59	43,09

Fonte: Nostre elaborazioni su dati ISTAT
Gruppi Merc.: 216

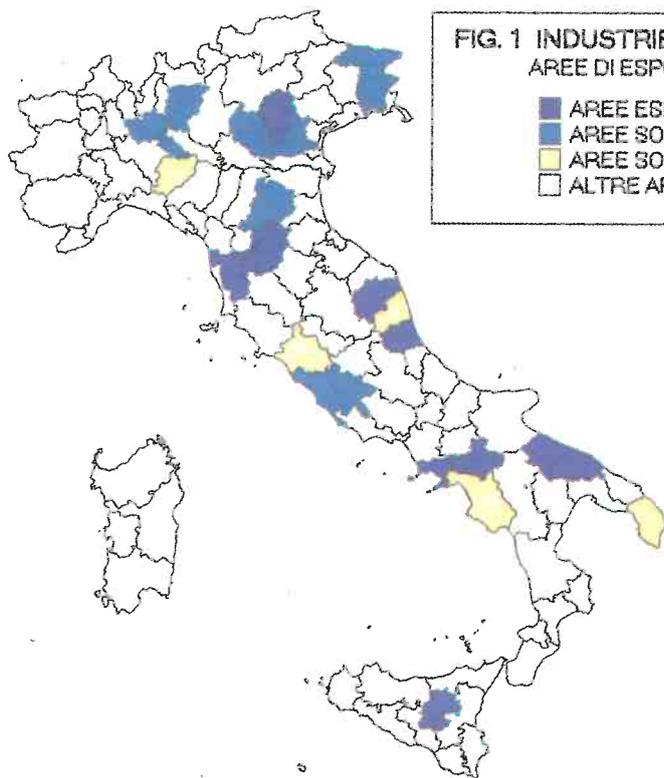


FIG. 1 INDUSTRIE DELLE PELLI E DEL CUOIO (1993)
 AREE DI ESPORTAZIONE E DI SPECIALIZZAZIONE

■	AREE ESPORTATRICI E SPECIALIZZATE	(10)
■	AREE SOLO ESPORTATRICI	(8)
■	AREE SOLO SPECIALIZZATE	(5)
□	ALTRE AREE	(80)

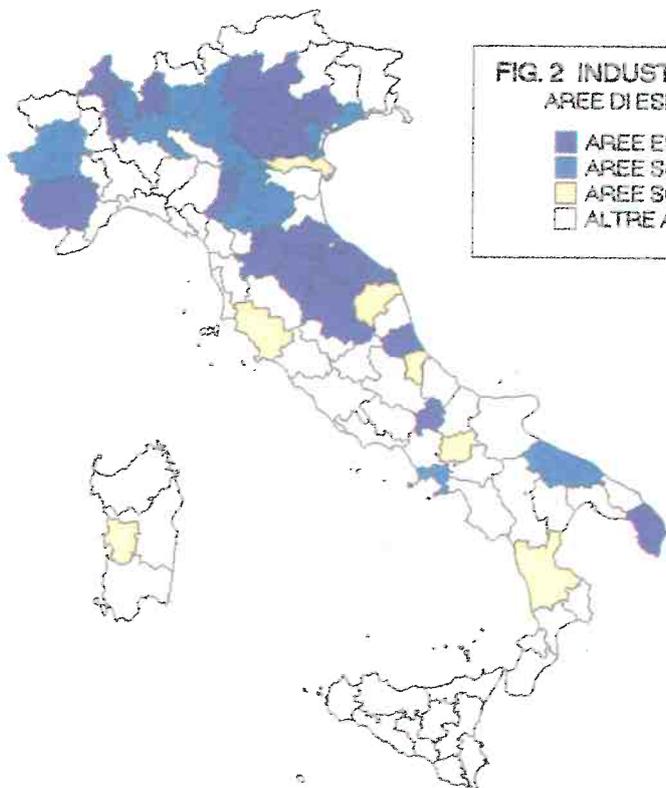


FIG. 2 INDUSTRIE DELL'ABBIGLIAMENTO (1993)
 AREE DI ESPORTAZIONE E DI SPECIALIZZAZIONE

■	AREE ESPORTATRICI E SPECIALIZZATE	(22)
■	AREE SOLO ESPORTATRICI	(12)
■	AREE SOLO SPECIALIZZATE	(7)
□	ALTRE AREE	(62)

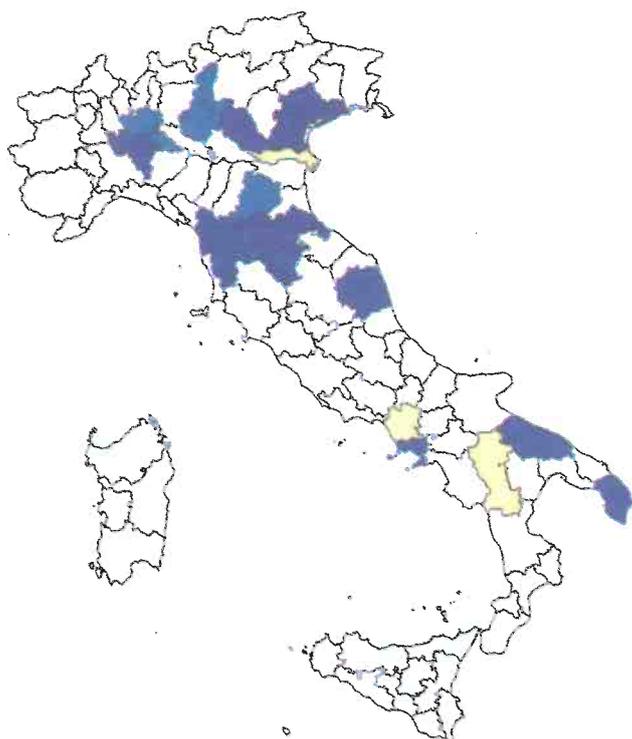


FIG. 3 CALZATURE IN PELLE (1993)
AREE DI ESPORTAZIONE E DI SPECIALIZZAZIONE

■	AREE ESPORTATRICI E SPECIALIZZATE	(18)
■	AREE SOLO ESPORTATRICI	(4)
■	AREE SOLO SPECIALIZZATE	(3)
□	ALTRE AREE	(76)

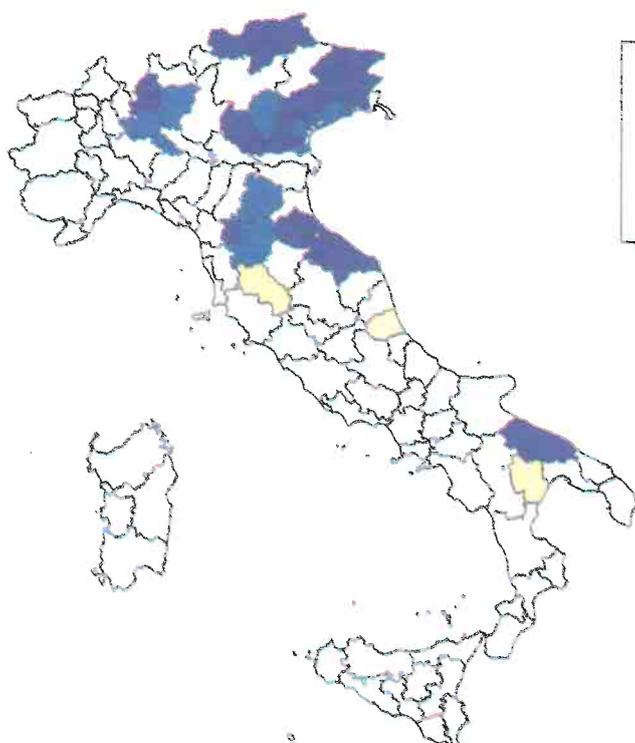


FIG. 4 INDUSTRIE DEL MOBILE (1993)
AREE DI ESPORTAZIONE E DI SPECIALIZZAZIONE

■	AREE ESPORTATRICI E SPECIALIZZATE	(14)
■	AREE SOLO ESPORTATRICI	(8)
■	AREE SOLO SPECIALIZZATE	(3)
□	ALTRE AREE	(78)

FIG. 5 TESSUTI DI FIBRE NATURALI ED ARTIFICIALI (1993)
 AREE DI ESPORTAZIONE E DI SPECIALIZZAZIONE

■	AREE ESPORTATRICI E SPECIALIZZATE	(11)
■	AREE SOLO ESPORTATRICI	(9)
□	ALTRE AREE	(83)

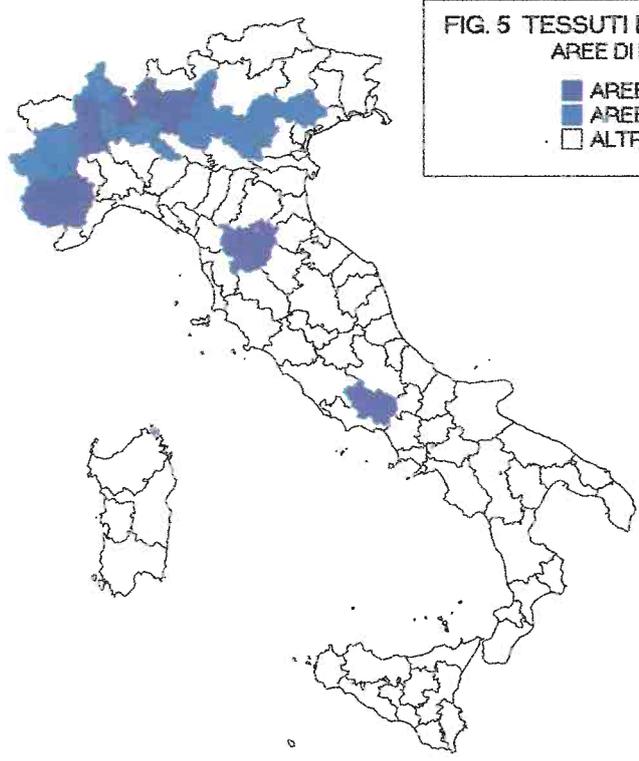
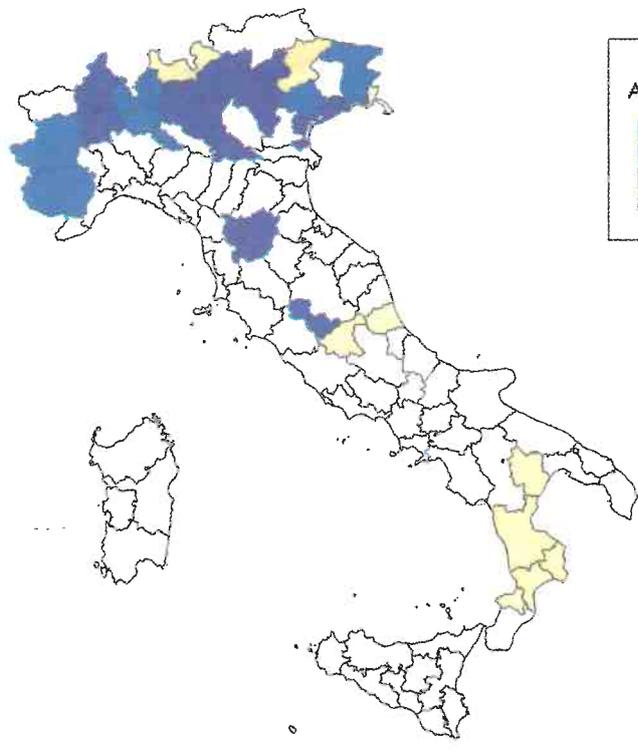


FIG. 6 FILATI VARI (1993)
 AREE DI ESPORTAZIONE E DI SPECIALIZZAZIONE

■	AREE ESPORTATRICI E SPECIALIZZATE	(14)
■	AREE SOLO ESPORTATRICI	(9)
■	AREE SOLO SPECIALIZZATE	(10)
□	ALTRE AREE	(70)



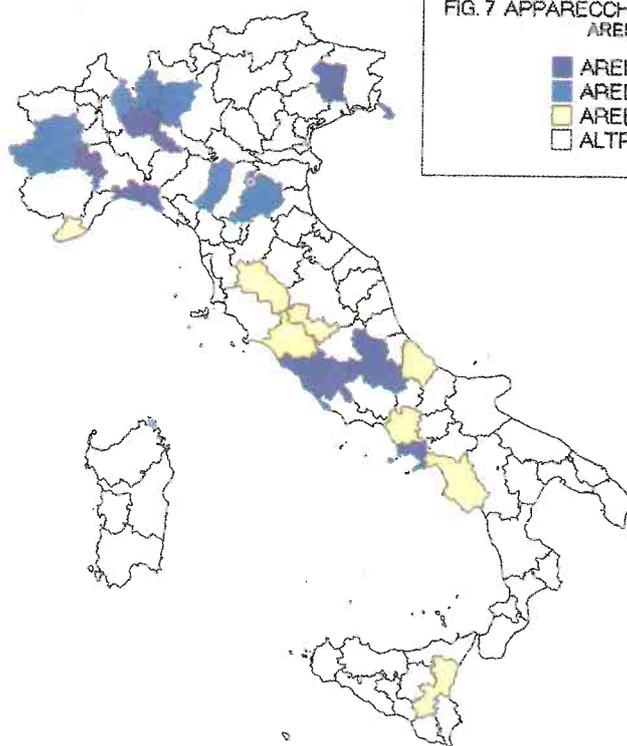


FIG. 7 APPARECCHI PER TELECOMUNICAZIONI E LORO PARTI (1993)
AREE DI ESPORTAZIONE E DI SPECIALIZZAZIONE

■	AREE ESPORTATRICI E SPECIALIZZATE	(9)
■	AREE SOLO ESPORTATRICI	(7)
■	AREE SOLO SPECIALIZZATE	(8)
□	ALTRE AREE	(79)

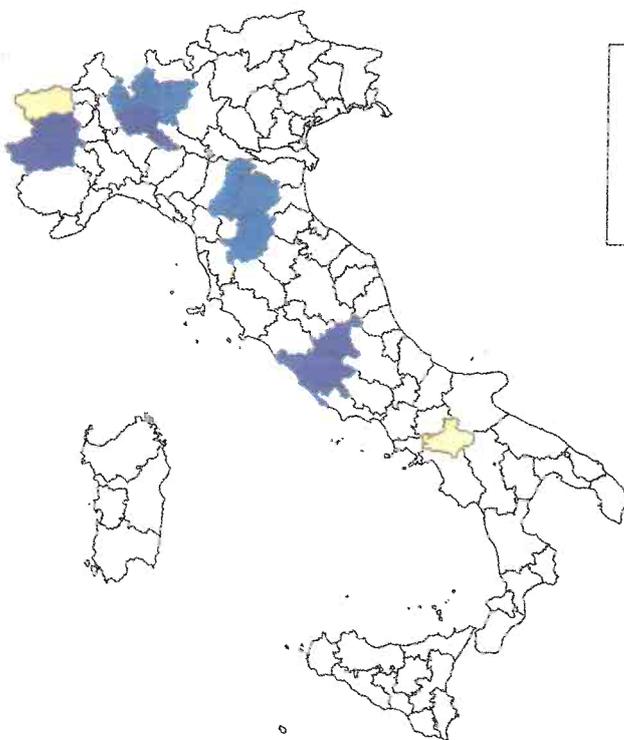


FIG. 8 MECCANICA DI PRECISIONE (1993)
AREE DI ESPORTAZIONE E DI SPECIALIZZAZIONE

■	AREE ESPORTATRICI E SPECIALIZZATE	(5)
■	AREE SOLO ESPORTATRICI	(8)
■	AREE SOLO SPECIALIZZATE	(2)
□	ALTRE AREE	(88)

