

TERRITORIO E COMPETITIVITÀ: L'IMPORTANZA DEI SISTEMI LOCALI PER LE ESPORTAZIONI ITALIANE DI MANUFATTI

Un'analisi per province (1985-94)

di Giuliano Conti e Stefano Menghinello*

1. PREMESSA

Nei modelli tradizionali di commercio internazionale e, soprattutto, nelle analisi empiriche sulle determinanti strutturali della competitività di un paese, la variabile spazio, riferita alle differenziazioni territoriali esistenti al suo interno, non è affatto considerata.

Si ipotizza infatti che le dotazioni fattoriali presentino differenze apprezzabili tra nazioni, ma non tra le diverse aree o regioni di uno stesso paese. A questa conclusione, tipicamente neo-classica, si arriva in base all'assunzione di un'elevata mobilità interna dei fattori produttivi, esclusa, o meno rilevante, tra paesi. L'innovazione stessa è considerata un fatto esogeno rispetto alla vita dell'impresa. Si suppone che non esistano problemi di trasferibilità delle conoscenze. Viene inoltre ignorata l'importanza dei processi cumulativi di apprendimento legati all'esperienza produttiva. In questo contesto la specializzazione produttiva delle singole nazioni, regioni o aree è dunque facilmente prevedibile sulla base della dotazione iniziale delle risorse.

Di recente, la direzione degli studi in tema di vantaggi competitivi ha tuttavia subito una chiara inversione di tendenza. I contributi di Porter (1991) e di Krugman (1991), unitamente ai risultati di alcune indagini empiriche, confluiscono nell'attribuire alla dimensione geografica una specifica importanza nello spiegare la competitività e la specializzazione internazionale. Per Krugman, in particolare, l'esistenza di mercati imperfetti, di rendimenti crescenti, di esternalità positive e di costi di trasporto possono condurre a soluzioni storicamente e geograficamente condizionate ed a consistenti processi cumulativi. Le condizioni iniziali e la storia finiscono per influenzare fortemente la localizzazione delle attività produttive in un processo che, sotto certe condizioni, tende a rafforzare i propri fattori di vantaggio. Le specializzazioni internazionali non sono più facilmente prevedibili: la storia, la geografia e l'intervento pubblico assumono un ruolo cruciale.

La visione che ne risulta, poichè non rende ragione dei complessi legami tra territorio e competitività internazionale, è, tuttavia, ancora incompleta. Insufficiente è, in particolare, l'attenzione rivolta ai contesti in cui si svolge la produzione ed alle loro specificità socio-ambientali. Un'interessante chiave di lettura, che consente, tra l'altro, di rileggere i possibili legami tra sistemi locali e competitività internazionale nella direzione della complessità, è quella fornita da Becattini e Rullani (1993; Cfr., inoltre, Becattini, 1994; Brusco, 1994; Rullani, 1995). La loro proposta teorica è qui schematicamente riassunta, specificandone la premessa generale, l'idea di fondo e le implicazioni di politica economica ed industriale.

La premessa è che la dimensione territoriale si è ormai affermata come una delle chiavi attraverso cui va letta la complessità industriale; ossia la varietà dei modi in cui la produzione si organizza e funziona nei diversi contesti (nazionale, settoriale e locale)¹.

L'idea di fondo è che, nel determinare lo sviluppo della civiltà industriale moderna, il fattore cruciale sia rappresentato, ancor prima dell'accumulazione del capitale fisico, dal sapere nelle sue varie forme: la conoscenza scientifica e tecnica ed il saper fare degli uomini (Cfr. Brusco, 1994; evidenti, peraltro, i legami con i recenti sviluppi della teoria della crescita endogena). In effetti, la stessa crescente globalizzazione dei mercati rende il processo di innovazio-

* Università di Ancona - Dipartimento di Economia.

¹ La proposta di Becattini-Rullani cerca di collocare su di uno sfondo teorico comune sia i problemi della grande impresa sia quelli dei sistemi di imprese minori. In particolare, la loro analisi include alcuni ideal-tipi di sistemi produttivi locali, come, ad esempio, il polo industriale (con le sue varianti che vanno dalla *Company -Town* all'area industriale polarizzata) o il distretto industriale (anch'esso nelle sue varianti del distretto propriamente marshalliano e dei sistemi di piccole e medie imprese).

ne, nelle sue varie forme, una componente ineliminabile dell'attività produttiva. Non è più possibile produrre e vendere merci e servizi senza impegnarsi nella continua produzione di nuova conoscenza. In altri termini, "l'attività produttiva può essere concepita come un momento di sperimentazione cognitiva che ha per prodotti congiunti conoscenze, beni e servizi" (cfr. Becattini, 1994, pag. 124). A differenza dell'impostazione neoclassica, la conoscenza applicata alla produzione non è più un dato (un fatto esterno alla vita dell'impresa), ma viene costantemente rielaborata e accresciuta tramite la sintesi di una molteplicità di processi di apprendimento, alcuni dei quali hanno natura localizzata (sapere locale o conoscenza contestuale); altri sono di natura astratta e quindi meno legati ai luoghi in cui la conoscenza è sviluppata (conoscenza scientifica o codificata)². Il corollario che ne deriva è che l'integrazione tra le due sfere della conoscenza non si può che realizzare, quando si realizza, in un'area determinata (detta sistema locale), contrassegnata da istituzioni, valori e regole comuni. Ne segue, pertanto, che i contesti socio-culturali, che hanno maggiori capacità di generare e diffondere doti di creatività, di partecipazione, di voglia di intraprendere ed i sistemi produttivi in essi situati, che sanno meglio valorizzare questi elementi, saranno anche quelli in grado di realizzare una maggiore forza competitiva (cfr. Brusco, 1994).

Si può quindi concludere che, supposta data la disponibilità della conoscenza esplicita (codificata), la competitività dei processi produttivi dipenderà strettamente dalla qualità e quantità delle conoscenze tacite sedimentate e continuamente rielaborate in ogni sistema produttivo locale. Conoscenze che, a differenza di quelle codificate, non sono facilmente trasferibili (essendo il risultato di un lungo e costoso processo di condivisione interpersonale di esperienze produttive e di modelli socio-culturali) e quindi in grado di conferire ad un sistema produttivo locale uno specifico vantaggio competitivo³. Rimane comunque da chiarire quali siano i presupposti economico-culturali ed i sistemi organizzativi aziendali che possano realizzare in modo più efficiente il processo dinanzi esaminato. In molti casi, come attestato dalla vasta letteratura ormai esistente (cfr. per tutti Fuà, 1983), i contesti economico-sociali presenti nella cosiddetta area N.E.C. (Nord-Est-Centro) e le organizzazioni produttive ivi radicate (in particolare i distretti industriali e, più in generale, i sistemi territoriali di piccole e medie imprese) sembrano aver determinato, nel recente passato, contesti particolarmente favorevoli ad un'efficiente integrazione tra i due processi cognitivi⁴. Per il futuro il sistema produttivo locale strutturato a distretto, ma lo stesso potremmo affermare per altre configurazioni dei sistemi locali, dovrà necessariamente evolversi, conservando, al tempo stesso, i suoi fattori di successo; ossia resterà vitale a condizione che le istituzioni, i valori, le regole che lo contraddistinguono mantengano forme e contenuti tali da continuare a favorire l'integrazione economicamente efficiente del sapere contestuale con il sapere codificato rilevante (cfr. Becattini - Rullani, 1993). Il che, tra l'altro, comporta una continua accettazione del rischio di impresa e quindi una costante creazione di nuova imprenditorialità ed il mantenimento di una spinta endogena alla differenziazione e diversificazione produttiva.

Quali considerazioni di tipo normativo derivano da questo modo di individuare le radici del vantaggio competitivo nel contesto locale? L'idea che deve essere alla loro base è che il "centro ed il fulcro della produzione non è l'apparato produttivo per sé, considerato isolato dal

² Secondo Becattini - Rullani le due sfere di conoscenza hanno diversi contenuti, diversi linguaggi e differente collocazione nello spazio (cfr. anche Brusco, 1994). In particolare, il luogo della conoscenza codificata è la comunità scientifica. Di contro, il sapere locale "non può che essere radicato su un'area specifica, in cui gli uomini sono legati da una storia e da valori comuni, in cui istituzioni particolari operano al servizio degli uomini, in cui codici di comportamento, stili di vita, percorsi di lavoro, aspettative si mischiano inestricabilmente con l'attività produttiva (cfr. Brusco, 1994, pag. 68).

³ Sia esso riferito a prodotti tradizionali che ad alta tecnologia. Evidentemente, cambierà, nei due casi, il mix di conoscenze necessarie ed il ruolo dei servizi di supporto e quindi l'importanza dell'intervento pubblico ai diversi livelli territoriali.

⁴ Secondo Brusco il distretto, quando funziona, può essere visto come uno di quei sistemi locali eccellenti di cui parlano Becattini-Rullani; come quel "nodo di istituzioni, valori e saperi che, solidamente ancorati ad una comunità, storia e un territorio, riesce tuttavia ad avere colloquio e commercio con il sistema della conoscenza codificata, con le conquiste più avanzate della comunità scientifica e tecnica mondiale" (cfr. Brusco, 1994, pag. 72).

contesto, ma il sistema produttivo completo, capace di riprodurre non solo il capitale, ma anche il lavoro e le istituzioni, la cultura ed i valori in cui il lavoro vivo opera..." (cfr. Brusco, 1994). Deve quindi mutare l'obiettivo delle politiche. Il riferimento non è più l'impresa ma la comunità e le diverse specifiche comunità (a livello locale e nazionale). Compito specifico della politica industriale diviene allora quello di consentire la realizzazione di quelle strutture che possano facilitare il collegamento e la continua interazione tra conoscenza contestuale e conoscenza codificata. Merita qui di sottolineare come lo stesso Trattato di Maastricht (art. 130) individua due fondamentali obiettivi per le politiche industriali: interventi per migliorare le caratteristiche dell'ambiente economico ed interventi volti a migliorare le capacità di adattamento delle imprese all'ambiente stesso.

In particolare, nei sistemi di piccola impresa risulta vitale un'azione di diffusione capillare delle possibilità offerte dalle nuove tecnologie in modo da far emergere una domanda spesso latente per mancanza di adeguata informazione (lo stesso potremmo dire per una insufficiente informazione sulle tendenze dei mercati esteri, etc.). L'esito di queste azioni dipenderà in modo cruciale dall'efficiente coordinamento degli interventi ai vari livelli (comunitario, nazionale e locale) e, soprattutto, dalla capacità di gestire, a livello locale, processi così complessi.

Accanto a queste forme di intervento pubblico, di recente si è assistito ad un'evoluzione spontanea verso nuove modalità organizzative della produzione all'interno dei sistemi produttivi locali, e più in particolare dei distretti industriali (cfr. Viesti, 1992; Ferrucci-Varaldo, 1993; Balloni, 1994). Queste nuove realtà, siano esse riferite a imprese capofila, imprese leader, a gruppi di imprese ed imprese a 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, di maggiori risorse da dedicare alla ricerca e sviluppo, di più facile accesso ai mercati finanziari, si possono infatti elaborare, in modo più efficiente, piani di evoluzione della produzione e della commercializzazione. Si tratterà, in futuro, di approfondire l'analisi di queste prime esperienze dei nuovi modelli evolutivi, di valutarne la consistenza e quindi le prospettive. Se, in una fase di forti cambiamenti e di accelerazione dei mutamenti tecnologici, una simile evoluzione può assumere valenze decisamente positive, non si deve, tuttavia, ignorare la possibilità che questa ri-verticalizzazione dei rapporti possa successivamente portare ad una riduzione dei vantaggi tipici del tradizionale distretto marshalliano (stretta connessione tra atteggiamenti competitivi ed atteggiamenti cooperativi o collaborativi con ciò che ne segue in termini di capacità di generare e diffondere innovazioni produttive ed organizzative; di voglia di mettersi in proprio e quindi di creazione di nuova imprenditorialità)⁵.

Stessa attenzione dovrà essere prestata ai crescenti fenomeni di delocalizzazione all'estero di fasi di produzione, prima svolte all'interno dei sistemi locali di piccole imprese. Se questi processi avvengono velocemente, accompagnandosi ad un restringimento della "massa critica" del distretto, si può disperdere quel sedimento comune di conoscenze produttive che, come più volte sottolineato, costituisce la risorsa critica per la competitività di questi sistemi⁶.

2. Evidenza empirica

Obiettivo dell'analisi empirica è verificare, nei limiti e con le riserve di seguito indicati, l'importanza dei sistemi locali per le esportazioni nazionali. Nella prima parte si procederà ad individuare l'articolazione territoriale di tali sistemi, valutando poi le determinanti della loro capacità esportativa. Nella seconda parte ne vengono approfonditi i modelli di specializzazione, indi-

⁵ Questa possibilità è esclusa nel lavoro di Balloni (1994), nel quale si sostiene che queste nuove forme organizzative tendano piuttosto ad internalizzare ed a esaltare le economie esterne tipiche del distretto marshalliano.

⁶ "I processi sono, comunque, in atto; si tratta di vedere se l'estensione spaziale, economica e culturale del decentramento di fase dalla impresa ad altre imprese estere piuttosto che all'interno del distretto, inciderà in modo pesante sui meccanismi di flessibilità ed integrazione, in altri termini di autoregolazione, del sistema locale" (cfr. Cavalieri, 1995, pag. 70).

viduando la struttura dei vantaggi comparati "forti" di ciascun sistema locale. Da ultimo si procederà ad una prima verifica sull'entità e sulle modalità dei processi d'integrazione di tali sistemi con l'area centrale dell'Unione Europea (l'analisi è tuttavia limitata alla sola Germania).

2.1 Problemi metodologici

Data la complessità dell'analisi, il primo passo è inevitabilmente quello di esplicitarne i limiti, la metodologia utilizzata ed i percorsi di ricerca intrapresi.

Una prima importante questione riguarda l'individuazione dell'unità di analisi ed il suo correlato empirico. La difficoltà di definire univocamente che cosa si debba intendere per sistema locale ed i limiti dei dati disponibili hanno portato a far convergere la scelta sulla provincia⁷. La scelta di tale unità di analisi, per molti aspetti limitante, ci sembra la più idonea ai fini della nostra ricerca per le seguenti motivazioni. In primo luogo, la provincia è sufficientemente rappresentativa di un contesto locale con caratteristiche di omogeneità culturale e sociale in senso lato. In secondo luogo, adottando una grandezza territoriale si superano i limiti di talune analisi mirate unicamente alla individuazione di alcune tipologie tipiche di sistemi locali. In terzo luogo, tale unità di indagine conserva una dimensione significativa rispetto all'export nazionale. Tuttavia, non vanno ignorati alcuni limiti di tale approccio, quali ad esempio la presenza, all'interno della stessa provincia, di sub-sistemi locali con caratteristiche fortemente differenziate⁸.

Una seconda questione riguarda il significato da attribuire ai dati delle esportazioni. I risultati dell'export non vanno 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 dell'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 l'efficienza e la competitività di un sistema produttivo locale. Rimane, infine, da chiarire il grado di attendibilità delle statistiche sull'export disponibili a livello provinciale.

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). L'analisi si limita alle esportazioni dei manufatti industriali, ritenendo tali prodotti i più significativi per valutare il grado di competitività internazionale di un sistema locale. In prospettiva, qualora si rendano disponibili dati omogenei per i servizi destinati alla vendita (oggi di fonte U.I.C.), si dovrà estendere l'analisi anche a questo aggregato.

L'intervallo temporale considerato è il 1985-94; scelta condizionata dalle statistiche disponibili al momento della presente indagine. Evidentemente, non c'è dato conoscere in qual misura i risultati ottenuti siano stati influenzati dal particolare periodo prescelto.

Inoltre, l'impiego di categorie produttive molto disaggregate, quali i gruppi merceologici, permette di cogliere in modo puntuale la presenza di specifici vantaggi comparati relativi a cia-

⁷ Discutendo il problema di come disegnare una politica per la comunità locale, Becattini definisce come segue la sua unità di analisi: "penso a dimensioni territoriali di taglio medio che vadano, grosso modo, dall'attuale provincia alle associazioni intercomunali" (cfr. Becattini, 1994, pag.129).

⁸ Si pensi ai sub-sistemi della ceramica, della meccanica e della maglieria presenti nella provincia di Modena.

scun sistema locale⁹.

È infine evidente che la natura stilizzata di tale analisi possa risultare riduttiva rispetto a realtà produttive complesse e diversificate e che alcuni fenomeni, qui non direttamente considerati (come, ad esempio, la presenza di imprese estere, etc.) abbiano in particolari contesti un ruolo significativo, data anche la dimensione ridotta dell'unità di indagine.

2.2 Sistemi locali: Contributo alle esportazioni nazionali e performance competitiva

La fig. 1 mostra il contributo delle singole province italiane alle esportazioni nazionali per diverse fasce di significatività. La forte articolazione territoriale della capacità esportativa delle singole province pone in rilievo l'importanza della dimensione territoriale per l'export nazionale. Le significative differenze che si evidenziano nel contributo delle singole province permettono, in prima approssimazione, di individuare la diversa competitività dei vari sistemi locali. Tale affermazione si rileva tuttavia ambigua poichè la capacità esportativa è determinata da altri fattori oltre che dalla competitività. Prima di chiarire questo aspetto, alcune interessanti considerazioni possono essere fatte sulla base delle letture congiunte delle fig. 1 e 2 e dei dati ad essi sottesi. Notiamo, in primo luogo, l'accresciuta importanza dell'area che da Brescia e Bergamo si estende a tutto il Nord-Est. Tuttavia, non bisogna trascurare l'importanza di alcuni sistemi locali del Centro (in particolare delle Marche) e, più in generale, della cosiddetta area N.E.C. (Nord-Est-Centro: le cui esportazioni costituiscono il 44% del totale nazionale nel 1994). Nonostante che il peso del Mezzogiorno sia ancora esiguo, va segnalato il rapido sviluppo sui mercati esteri di alcuni sistemi locali (quali, ad esempio, quelli di Teramo, Chieti, Campobasso, Avellino, Bari, Lecce, Isernia etc.).

Come sottolineato in precedenza, la capacità esportativa delle singole province non deve essere letta come una misura della competitività del sistema locale, poichè dipende da numerosi altri fattori. Infatti, tale grandezza è anche influenzata dalla dimensione della provincia, dal suo grado di industrializzazione, dal modello di specializzazione, dalle tecnologie e dalla struttura organizzativa. Per individuare l'importanza relativa di questi fattori si è proceduto alla seguente decomposizione delle quote assolute:

$$(1) \quad \frac{esp._j}{esp._{NAZ.}} = \frac{esp._j}{add._j} \times \frac{add._j}{pop._j} \times \frac{pop._j}{esp._{NAZ.}}$$

dove:

$esp._j$ valore totale esportazioni di manufatti per la provincia j (1994)

$esp._{NAZ.}$ valore totale esportazioni nazionali di manufatti (1994)

$add._j$ addetti alla trasformazione industriale in senso stretto per la provincia j (Censimento 1991)

$pop._j$ popolazione residente per la provincia j (1994)

⁹ Le province considerate nel *data-base* sono 95, le nuove province sono 8, per un totale di 103. Tutti i calcoli sono stati eseguiti sulla base delle 95 province e solo ad esse fanno riferimento. Unicamente nella parte cartografica (cartine) appaiono le nuove province, poichè già incluse nelle cartine, ma i valori ad esse attribuiti sono gli stessi delle vecchie province di appartenenza.

Il *data-base*, relativo alle esportazioni, comprende 236 gruppi merceologici (derivati dalle 10.000 voci della classificazione merceologica generale) e non considera i servizi. La nostra analisi si limita tuttavia ai soli manufatti industriali (Capitolo III: prodotti delle industrie manifatturiere) con l'esclusione delle produzioni energetiche (cioè del gruppo B: Derivati della distillazione del petrolio e del carbone, relativo alla sez. 13: Industrie chimiche ed affini), per un totale 171 gruppi merceologici e 15 industrie. Importante sottolineare che i criteri di aggregazione dei gruppi merceologici sono poco significativi e spesso ambigui dal punto di vista economico poichè raggruppano, in numerosi casi, beni molto eterogenei e diversi per natura dell'impiego e grado di avanzamento tecnologico. Inoltre, ai fini del presente lavoro, si deve ricordare che il "peso" dei singoli gruppi merceologici sull'export nazionale è spesso significativamente diverso (a tal fine, dove necessario, si è imposto un controllo sulla "significatività" del dato rispetto al totale esportazioni, vedi la tavola 2) e che il livello e le modalità di disaggregazione di ciascuna industria nei rispettivi gruppi merceologici appare talvolta poco omogeneo (vedi, ad esempio, il tessile nei confronti del settore mezzi di trasporto).

Mentre appare subito evidente il significato della seconda e terza componente della relazione sopra esposta, alcune precisazioni si rendono necessarie per il cosiddetto effetto competitività (prima componente). Tale variabile dipende da un insieme piuttosto eterogeneo di fattori, riconducibili non solo alla performance competitiva in senso stretto, ma anche al prevalente modello di specializzazione, alle tecnologie utilizzate ed alla struttura organizzativa. Tuttavia, tale scomposizione si rivela di grande utilità per tentare una prima riflessione sulle determinanti della capacità esportativa delle singole province.

I valori riportati nella tavola 1 (limitati al solo 1994 per la indisponibilità di statistiche significative per gli addetti all'industria per il 1985) consentono di accertare il peso relativo delle singole determinanti della capacità esportativa delle varie province italiane. È del tutto evidente come in alcuni casi l'effetto dimensione giustifichi di per sé una maggiore capacità esportativa (ad esempio, Milano e Torino) o attenui, in altri casi, l'effetto riduttivo delle altre due componenti (vedi, ad esempio, Genova, Roma, Napoli, etc.). Per i sistemi locali più dinamici prevalgono, in generale, le prime due componenti, mentre per i sistemi a capacità esportativa intermedia (con quote assolute inferiori all'1,5%) il modesto risultato, tranne poche eccezioni, è da ascrivere al minor indice di industrializzazione e, ancor più, alla minore competitività (intesa sempre nell'accezione di cui sopra).

Per le aree emergenti del Mezzogiorno le stesse componenti assumono, in generale, un peso rilevante nello spiegare, invece, il loro scarso contributo alle esportazioni nazionali di manufatti.

2.3 Sistemi locali: caratteristiche strutturali e modelli di specializzazione

Constatata l'importanza dei sistemi locali per l'export nazionale, si procederà ora ad individuare le caratteristiche strutturali ed i modelli di specializzazione. Tale analisi si rileva interessante poichè, oltre a permettere di approfondire le determinanti della competitività (per le considerazioni fatte nel precedente paragrafo), consentirà di compiere alcune riflessioni sulla natura delle relazioni tra specializzazione, competitività e crescita.

Nella fig. 3 si evidenzia il grado di concentrazione delle esportazioni di manufatti delle province italiane (relativo alle prime cinque produzioni) suddiviso per tre livelli: province significativamente concentrate (valori 60-100); mediamente concentrate (valori 40-60); scarsamente concentrate, e quindi diversificate (valori inferiori a 40). Tutte le province presenti in tavole e figure sono state sottoposte alla condizione preliminare di rappresentare almeno lo 0,5% dell'export nazionale. Si osserva subito la presenza di notevoli diversità tra le province, pur all'interno degli stessi intervalli di capacità esportativa, anche se tale variabile appare correlata ad altri fattori quali, ad esempio, diverso stadio di sviluppo, dimensione della provincia, etc.

Nella tavola 2 viene mostrata la struttura dei vantaggi comparati "forti" per singoli gruppi merceologici. L'analisi del semplice modello di specializzazione, seppur interessante, si rivela infatti non adatta ad individuare i punti di "eccellenza" dei sistemi locali a livello nazionale. Tale prospettiva ci ha indotto ad approntare una metodologia particolare che, sebbene soggettiva, permette di contemperare le esigenze di analisi micro (specializzazione) con le necessità di rilevanza macro (struttura dell'offerta)¹⁰.

La peculiarità dei sistemi locali, spesso specializzati in produzioni di nicchia, ha spinto ad impiegare un livello di disaggregazione merceologica piuttosto elevato. Tale scelta comporta tuttavia dei problemi a livello metodologico poichè i gruppi merceologici analizzati, seppur sottoposti ad un preli-

¹⁰ La struttura dei vantaggi comparati "forti" è qui identificata congiuntamente da due requisiti: 1) quota sulle esportazioni nazionali di manufatti superiore al 3%; 2) quota normalizzata superiore all'1,5. Per quota normalizzata intendiamo il rapporto tra la quota di ciascuna provincia sul totale nazionale delle esportazioni di un dato prodotto con la quota della provincia sul totale delle esportazioni italiane.

minare controllo di significatività¹¹, hanno un peso relativo molto diverso sulla struttura dell'export nazionale. Risulta quindi importante specificare che i vantaggi comparati "forti" da noi individuati non hanno tanto una rilevanza da un punto di vista quantitativo quanto qualitativo o strategico.

Nonostante la presenza di alcune uniformità imputabili alla comune matrice tecnologica (per i condizionamenti che le dotazioni fattoriali a livello nazionale inevitabilmente esercitano anche nel contesto locale) ed a livello di capacità esportativa, si notano tuttavia importanti diversità sia di tipo inter-industriale che intra-industriale. Osserviamo, in particolare, una prevalenza di vantaggi comparati "forti" nella meccanica e nella chimica per i sistemi metropolitani (Milano e Torino), contraddistinti dalla presenza di imprese medio-grandi. Si riscontra invece una maggiore articolazione nei sistemi locali che hanno registrato, nel recente passato, la migliore performance esportativa (ad esempio, Vicenza, Treviso, Brescia, Bergamo, Modena, Reggio-Emilia, etc.). Tuttavia, l'elevata capacità esportativa non è necessariamente correlata ad una significativa diversificazione del modello di specializzazione. Interessante, a tal proposito, è il confronto tra Vicenza ed Arezzo, che hanno sviluppato sentieri diversi pur partendo da una matrice in parte comune (vedi oreficeria e lavorazione delle pietre preziose). D'altro canto, l'apparente somiglianza nel modello di specializzazione a livello inter-industriale non è sempre rispecchiata a livello intra-industriale. Ne sono un esempio Como e Firenze per il tessile (solo alcuni gruppi merceologici sono coincidenti e con peso differente sull'export del comparto) oppure Bergamo e Treviso e Reggio Emilia e Varese per l'industria meccanica. Quest'ultima osservazione vale ugualmente per molte apparenti uniformità a livello inter-industriale per altri sistemi locali.

Possiamo quindi concludere che la tavola 2 e la fig.3 confermano, secondo prospettive diverse, la presenza di significative differenze nei modelli di specializzazione delle province italiane. Tale constatazione ha importanti implicazioni per quanto riguarda la natura della competitività, le modalità di crescita e l'andamento futuro delle esportazioni.

Per quanto riguarda la natura della competitività non sembra esistere un modello univoco, anche se osserviamo una generale tendenza alla diversificazione.

I sentieri di crescita sono spesso notevolmente differenti e sembrano essere fortemente influenzati dalle condizioni iniziali.

Non è quindi possibile affermare con certezza se vi sia un modello vincente nel lungo periodo; il dibattito rimane dunque aperto.

2.4 Modelli di orientamento e di integrazione dei sistemi locali verso le aree centrali della Unione Europea: il caso della Germania

In linea con il nostro approccio, relativo all'importanza dei sistemi locali per le esportazioni nazionali, ci sembra opportuno offrire alcuni spunti di riflessione che vanno ad integrare l'intenso dibattito sviluppatosi sugli effetti del processo di completamento della unione economica e monetaria sugli squilibri territoriali. Prima di esporre le nostre riflessioni, riteniamo utile integrare la precedente evidenza empirica con un'ulteriore analisi più finalizzata a tale dibattito.

Nella tavola 3, riferita alle esportazioni di manufatti e di macchinari ed apparecchi per macro-aree, osserviamo come il Nord-Est (qui definito secondo la legenda riportata nella tavola 3), rispetto alle altre aree, aumenti significativamente il peso e l'orientamento relativo dei flussi commerciali verso l'economia tedesca¹². Questo risultato è di gran lunga più evi-

¹¹ La soglia di significatività, affinché un gruppo sia ritenuto rilevante, è che esso rappresenti almeno l'1 % sul totale nazionale di esportazioni di manufatti. Siamo pertanto passati dai 171 gruppi iniziali ai 98 di questa tabella.

¹² Le esportazioni per l'anno 1994 sono relative alla Germania unificata mentre quelle per il 1985 sono relative alla sola Germania Ovest. Una riaggregazione con i dati della Germania Est per il 1985 risulterebbe poco significativa poiché i dati per quest'ultima sono disponibili solo per il 1990. La distorsione è comunque limitata dal fatto che era prassi che gran parte dei flussi di importazione della Germania Est passassero attraverso la Germania Ovest, anche se non erano prodotti da quest'ultima. Le differenze a livello qualitativo sono invece significative per il passaggio da un'economia pianificata ad una economia di mercato e per il grande sforzo della riconversione del sistema produttivo della Germania Est solo in parte attenuato dal fatto che il peso di questa economia è tuttavia ancora modesto rispetto alla prima.

dente per il comparto dei macchinari ed apparecchi, essendo ormai le quote assolute prossime a quelle del Nord-Ovest¹³. Esito questo, quanto mai importante, tenuto conto del livello tecnologico dell'aggregato considerato e del suo significato di integrazione nel processo produttivo dell'economia tedesca (tentativi fatti nella stessa direzione per i beni intermedi hanno dato risultati molto simili. Il grado di soggettività, inevitabilmente presente nel definire questo aggregato, ha suggerito di limitare l'analisi al gruppo merceologico di macchinari ed apparecchi. Analoghe considerazioni si possono fare per lo scarso significato dei dati dell'import per province).

Dalla lettura congiunta delle tavole 4-5-6-7 (per la cui metodologia si rinvia alla nota¹⁴), riferite ai singoli sistemi locali, si desume un andamento molto simile a quello osservato per le grandi macro-aree, pur con alcune significative differenze. Sembra infatti delinearsi, al livello del totale manufatti, un sistema esportativo allargato fortemente orientato verso il mercato tedesco, che va da Como ad Udine. Per il comparto dei macchinari ed apparecchi si conferma il forte orientamento relativo dei sistemi locali appartenenti all'area del Nord-Est, cui si associano alcune nuove aree (Marche in particolare), mentre altre tendono a ridurlo (sistemi appartenenti alla Toscana ed all'Emilia e Romagna).

¹³ Per la voce Macchinari ed Apparecchi ci siamo limitati a considerare i seguenti gruppi merceologici:

- 1) altre macchine ed apparecchi non elettrici;
- 2) altre macchine utensili;
- 3) macchine ed apparecchi per la industria tessile e del vestiario;
- 4) macchine ed apparecchi per le industrie alimentari;
- 5) macchine per la lavorazione della carta e dei cartoni;
- 6) macchine ed apparecchi agricoli;
- 7) macchine motrici non elettriche;
- 8) macchine utensili per la lavorazione dei metalli;
- 9) macchine per la estrazione ed il trattamento dei minerali;
- 10) macchine per le industrie grafiche.

Tali gruppi, frutto di un attenta selezione sulla base dei tariffari doganali a 10.000 voci, costituiscono un insieme significativamente omogeneo. Altre voci presenti sotto la denominazione di macchinari ed apparecchi (quali, ad esempio, apparecchi per telecomunicazioni e loro parti e altri apparecchi per le applicazioni della elettricità e loro parti) non sono stati inclusi poichè raggruppavano un insieme di merci eterogeneo per natura, stato di avanzamento tecnologico e per tipologia di impiego finale.

¹⁴ L'analisi è stata effettuata impiegando congiuntamente le due seguenti formule:

Contributo della provincia j alle esportazioni nazionali in Germania (quote a prezzi correnti)	Indicatore di orientamento relativo della provincia j verso la Germania
(2) $\frac{esp. \overset{Germ.}{J}}{esp. \underset{Naz.}{Germ.}}$	(3) $\frac{esp. \overset{Germ.}{J}}{esp. \underset{Naz.}{Germ.}}$
	$\frac{esp. \overset{Tot.}{J}}{esp. \underset{Naz.}{Germ.}}$
	$\frac{esp. \overset{Tot.}{Naz.}}{esp. \underset{Naz.}{Germ.}}$

dove le espressioni sopra indicate vanno lette in analogia con la formula (1), ricordando che gli apici superiori Germ. e Tot. qualificano la destinazione geografica delle esportazioni di manufatti, rispettivamente verso la Germania ed il mondo.

Fissate due soglie di significatività per ciascuna variabile, siamo pervenuti alla individuazione di quattro tipologie:

Formula	(2)	(3)
aree forti e specializzate	>3%	> 1
aree forti e non specializzate	>3%	< 1
aree significative e specializzate	1-3%	> 1
aree significative e non specializzate	1-3%	< 1

Possiamo a questo punto trarre alcune conclusioni e fornire alcuni spunti di riflessione. In primo luogo, si osservano differenze significative nell'export performance tra macro-aree e tra singoli sistemi locali. Questo è vero sia a livello complessivo (cfr. par. 2.2 e 2.3) che in relazione ai processi di orientamento e integrazione verso una specifica area "centrale", quale l'economia tedesca. In secondo luogo, tra tutte le macro-aree, il Nord-Est si pone in rilievo per una serie di importanti aspetti. Innanzitutto, è l'area che nel più recente passato ha conseguito la migliore performance sia in termini aggregati che per singoli sistemi locali. Tale area si distingue inoltre per essere quella che realizza il più significativo e decisivo orientamento ed integrazione con il paese centrale della Unione Europea.

Una volta evidenziata l'importanza e le caratteristiche peculiari dei sistemi locali, una prima cruciale questione è quella di valutare come tali sistemi reagiranno ad una accelerazione del processo di integrazione economica e monetaria e, più in generale, alla crescente globalizzazione dei mercati.

Nel breve periodo, è probabile che i sistemi locali con un livello di competitività inferiore alla media subiranno maggiori pressioni da tale processo con conseguente accentuazione dei divari soprattutto tra macro-aree ma anche intra-area. Nel lungo periodo, rimane difficile valutare l'effettiva tenuta di tale modello organizzativo, con eventuale ricomposizione degli squilibri territoriali, data la natura complessa di questi sistemi. Tuttavia, appare evidente che una condizione della loro sopravvivenza sta nella capacità di mutare profondamente la loro struttura, mantenendo però inalterate le loro specificità in termini di istituzioni, regole e valori (cfr. par. 2.1).

Ancor più difficile è proporre una chiave di lettura univoca per spiegare il significativo processo di orientamento-integrazione della macro-area detta Nord-Est. Da un lato, fenomeni congiunturali e presupposti storico-culturali e geografici assumono un ruolo rilevante se non determinante. Dall'altro, il così evidente processo di orientamento di tale macro-area spinge ad ulteriori e più complesse considerazioni. La costituzione di un'area economicamente integrata sembra produrre effetti di sollecitazione più intensi su scala regionale che nazionale. Tale prospettiva di analisi implica necessariamente l'insorgere di conflitti e di divergenze di obiettivi tra il piano regionale ed il piano nazionale con importanti ripercussioni in termini economico-sociali. A tale proposito risulta di importanza cruciale, almeno nel breve periodo, un coordinamento tra le politiche nazionali e comunitarie al fine di evitare eccessive tensioni sociali ed il pericolo di processi involutivi.

3. Conclusioni

Alcuni recenti sviluppi della teoria del commercio internazionale attribuiscono un'importanza fondamentale alla variabile "territorio" nel determinare la competitività di un paese. Tuttavia, tali analisi non rendono pienamente ragione della complessità dei legami esistenti tra territorio e competitività. In particolare, appare completamente trascurato il ruolo dei contesti locali come fattore specifico di vantaggio competitivo. A questo riguardo, si pone come significativo il contributo di Becattini-Rullani, che descrivono i sistemi locali come contesti in cui si realizza la sintesi tra conoscenza codificata e conoscenza contestuale. E poichè la crescente globalizzazione dei mercati rende il processo di innovazione una componente ineliminabile dell'attività produttiva e supposta inoltre data la disponibilità della conoscenza codificata, l'efficienza dei processi produttivi finirà per dipendere strettamente dalla quantità e dalla qualità delle conoscenze sedimentate e continuamente rielaborate in ogni sistema produttivo locale. In questa prospettiva, il sistema locale, nelle sue varie configurazioni, avrà successo e resterà vitale a condizione che le istituzioni, i valori, le regole che lo contraddistinguono mantengano anche per il futuro forme e contenuti tali da continuare a favorire l'integrazione economicamente efficiente tra le due sfere della conoscenza. Da questo punto di vista, particolare attenzione dovrà essere prestata, oltre che alle nuove modalità organizzative della produzione emer-

genti all'interno dei sistemi locali (quali, ad esempio, gruppi di imprese, imprese a rete plurilocalizzate etc...), ai crescenti fenomeni di delocalizzazione all'estero di fasi di produzione. Se questi processi dovessero avvenire velocemente, accompagnandosi ad un restringimento della "massa critica" del sistema produttivo locale, potrebbe disperdersi quel "sedimento comune" di conoscenze produttive che costituisce la risorsa critica per la competitività di questi sistemi.

L'analisi empirica da noi sviluppata, scegliendo come unità di indagine la provincia, costituisce un primo tentativo, non privo di riserve e limiti, di verificare l'importanza dei sistemi locali per le esportazioni italiane. I risultati più significativi ottenuti sono stati i seguenti. In primo luogo, si è individuata la forte articolazione territoriale dell'export nazionale su base locale. La presenza di rilevanti differenze nel contributo delle singole province alle esportazioni del paese qualifica ulteriormente tale conclusione. Tuttavia, è importante rilevare la diversa natura del contributo delle singole province, che dipende essenzialmente da tre fattori, riassumibili in un effetto di competitività-performance, in un effetto dimensione ed in un effetto grado di industrializzazione.

L'analisi dei vantaggi comparati significativi e del grado di concentrazione delle esportazioni ha, inoltre, evidenziato, pur in presenza di alcune uniformità imputabili alla comune matrice tecnologica, la presenza di scarse regolarità tra i sistemi locali, mostrando come non esista un modello univoco. I sentieri di crescita sono spesso notevolmente differenti e sembrano essere fortemente influenzati dalle condizioni iniziali. La storia e la geografia assumono dunque un ruolo cruciale, in linea, del resto, con gli sviluppi recenti della teoria economica.

Nell'ultima parte del lavoro si è voluto compiere un primo tentativo d'indagine inteso ad evidenziare come i sistemi locali potranno reagire ad un'accelerazione del processo di integrazione economica e monetaria europea. A questo riguardo è possibile trarre alcune conclusioni e fornire alcuni spunti di riflessione. In primo luogo, si sono osservate differenze rilevanti nell'export performance tra macro-aree e tra singoli sistemi locali in relazione ai processi di orientamento ed integrazione verso una specifica area "centrale", quale l'economia tedesca. In particolare, l'area del Nord-Est si distingue per essere quella che realizza il più significativo e decisivo processo di orientamento e di integrazione verso questa area. Se, da un lato, questa tendenza può essere il risultato di fenomeni congiunturali, di presupposti storico-culturali e di collocazione geografica, dall'altro, un così evidente processo di orientamento spinge ad ulteriori e più complesse considerazioni. La costituzione di un'area economicamente integrata sembra produrre effetti di sollecitazione più intensi su scala regionale che nazionale. Tale prospettiva di analisi implica necessariamente l'insorgere di conflitti e di divergenze di obiettivi tra il piano regionale ed il piano nazionale con importanti ripercussioni in termini economico-sociali. A tale proposito risulta di importanza cruciale, almeno nel breve periodo, un coordinamento tra le politiche nazionali e comunitarie al fine di evitare eccessive tensioni sociali ed il pericolo di processi involutivi.

Riferimenti bibliografici

V. BALLONI, *Le metamorfosi del sistema industriale marchigiano*, mimeo 1994.

G. BECATTINI e E. RULLANI, Sistema locale e mercato globale, in *Economia e Politica Industriale*, n. 80, 1993.

G. BECATTINI, Per una nuova comunità locale, in *Sviluppo Locale*, n. 1, settembre, 1994.

S. BRUSCO, Sistemi globali e sistemi locali, in *Economia e Politica Industriale*, n. 84, 1994.

A. CAVALIERI (a cura di), *L'internazionalizzazione del processo produttivo nei sistemi locali di piccola impresa in Toscana*, F. Angeli, 1995

G. FUÀ e C. ZACCHIA (a cura di), *Industrializzazione senza fratture*, il Mulino, 1983.

- L. FERRUCCI e R. VARALDO, La natura e la dinamica dell'impresa distrettuale, in *Economia e Politica Industriale*, n. 80, 1993.
- M. PORTER, *The Competitive Advantage of Nations*, The MacMillan Press, 1990.
- P. KRUGMAN, *Geography and Trade*, The MIT Press, 1991.
- E. RULLANI, *Contesti e varietà nell'economia di impresa*, Società Italiana degli Economisti, XXXVI Riunione Scientifica Annuale.
- G. VIESTI (a cura di), *La geografia delle esportazioni italiane: un'analisi su dati 1985-91*, CERPEM, Bari, 1993.
- G. VIESTI, Crisi ed evoluzione dei distretti industriali, in A. FALZONI, F. ONIDA e G. VIESTI (a cura di), *I distretti industriali: crisi o evoluzione?*, Egea, 1992.

DETERMINANTI DELLA CAPACITÀ ESPORTATIVA DELLE PROVINCE ITALIANE (1994)

manufatti a prezzi correnti

	Capacità esportativa	Indicatore competitività - performance	Indicatore del grado di industrializzazione	Indicatore effetto dimensione
	Quote assolute (valori%)	Valore esportazioni per addetto (migliaia di lire)	Rapporto addetti/popolaz. residente (valori %)	Rapporto popolazione/esportazioni tot. (valori x 1 Mld)
MILANO	15,24	76.105	14,94	13,41
TORINO	7,59	65.798	15,11	7,63
VICENZA	4,26	77.964	20,95	2,61
FIRENZE	3,89	67.105	14,39	4,03
BRESCIA	3,43	56.567	16,68	3,63
BERGAMO	3,21	57.322	17,13	3,27
TREVISO	3,20	69.786	17,77	2,58
COMO	3,07	62.966	17,62	2,77
MODENA	3,01	74.113	19,52	2,08
VARESE	2,94	56.686	18,80	2,76
BOLOGNA	2,77	62.167	14,34	3,10
VERONA	2,49	67.454	13,52	2,74
ROMA	2,14	43.926	3,77	12,92
PADOVA	1,95	49.636	13,79	2,85
REGGIO EMILIA	1,83	70.719	17,63	1,46
CUNEO	1,71	75.185	12,07	1,89
NOVARA	1,47	64.704	13,28	1,71
MANTOVA	1,46	75.303	15,39	1,26
UDINE	1,43	74.431	10,79	1,78
VENEZIA	1,42	52.111	9,70	2,80
NAPOLI	1,41	31.164	4,27	10,58
VERCELLI	1,21	56.728	16,66	1,28
AREZZO	1,13	72.178	14,44	1,08
PORDENONE	1,11	74.900	15,65	0,95
ALESSANDRIA	1,05	61.227	11,47	1,49
ANCONA	1,02	54.466	12,45	1,51
GENOVA	1,02	50.425	6,32	3,21
LUCCA	0,99	72.707	10,60	1,29
BOLZANO	0,97	86.440	7,28	1,54
FORLÌ	0,88	43.890	9,55	2,10
PAVIA	0,87	49.865	10,33	1,69
PISA	0,86	53.352	12,18	1,32
PARMA	0,82	46.471	13,18	1,34
FROSINONE	0,82	51.633	9,50	1,67
TRENTO	0,82	60.779	8,57	1,57
CHIETI	0,80	62.073	9,69	1,33
BARI	0,76	25.051	5,69	5,32
RAVENNA	0,65	51.663	10,42	1,20
CREMONA	0,64	45.058	12,60	1,13
PISTOIA	0,64	53.627	13,10	0,91
ASCOLI PICENO	0,61	32.196	15,13	1,25
PESARO	0,60	41.885	12,39	1,16
BELLUNO	0,58	62.315	12,82	0,73
LATINA	0,56	45.895	7,26	1,69
FERRARA	0,54	45.214	9,74	1,22
TARANTO	0,50	34.590	7,04	2,03
MACERATA	0,50	35.605	13,58	1,02
Per memoria:				
LECCE	0,36	26.331	4,93	2,80
CASERTA	0,34	30.745	3,86	2,86
AVELLINO	0,34	46.583	4,81	1,51
TERAMO	0,28	23.307	12,49	0,98
L'AQUILA	0,15	23.801	6,14	1,04
CATANIA	0,14	14.048	2,62	3,69
PESCARA	0,12	18.304	6,66	1,00
MATERA	0,08	26.027	4,44	0,71
CAMPOBASSO	0,07	16.665	4,95	0,82

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Tavola 1

VANTAGGI COMPARATI SIGNIFICATIVI PER PROVINCE ITALIANE (1994)
Valori relativi ai singoli gruppi merceologici suddivisi per industrie

Industrie:	Alimentari	Pelli e cuoio	Tessili	Vestiaro Abbigliam. Arredamento	Legno e mobili	Carta Poligrafiche e Foto-cine	Metallurgiche	Meccaniche	Trasformaz. minerali non metalliferi	Chimica	Gomma	Manifattur. Varie	TOTALE
<i>Province:</i>													
MILANO	1	0	0	1	0	2	0	7	0	8	0	1	20
TORINO	1	0	0	0	0	2	0	7	0	0	1	0	11
VICENZA	0	1	1	2	0	0	1	7	1	0	0	1	14
FIRENZE	1	1	11	4	1	0	0	2	1	2	0	0	23
BRESCIA	1	0	2	0	0	0	3	5	0	1	0	1	13
BERGAMO	1	0	4	0	0	0	1	6	0	4	1	1	18
TREVISO	1	0	4	5	2	0	0	6	1	0	0	1	20
COMO	0	0	7	2	1	0	1	6	0	1	0	0	18
MODENA	4	0	4	0	0	1	0	4	1	0	0	0	14
VARESE	1	0	7	0	0	1	0	8	0	3	0	0	20
BOLOGNA	3	0	0	0	0	0	0	9	1	0	0	0	13
VERONA	4	0	0	2	1	2	0	3	3	1	1	0	17
ROMA	1	0	0	0	0	2	0	6	0	4	0	0	13
PADOVA	2	0	1	3	1	2	0	7	1	1	1	2	21
REGGIO EMILIA	2	0	2	2	0	0	1	8	1	0	0	0	16
CUNEO	6	0	1	1	0	2	1	3	1	3	1	0	19
NOVARA	2	0	2	0	0	1	1	2	0	2	0	0	10
MANTOVA	2	0	3	0	0	0	1	1	0	1	0	0	8
UDINE	1	0	0	0	2	1	0	3	0	0	0	0	7
VENEZIA	0	0	1	1	0	0	1	3	1	2	0	0	9
NAPOLI	3	0	0	0	0	0	0	4	0	1	0	0	8
VERCELLI	1	0	5	1	0	0	0	1	0	1	0	0	9
AREZZO	1	0	0	0	0	1	1	1	0	0	0	0	4
PORDENONE	1	0	0	0	1	0	0	4	1	0	0	0	7
ALESSANDRIA	1	0	0	0	0	0	3	4	0	0	1	1	10
ANCONA	0	0	0	0	0	1	0	2	0	0	0	0	3
GENOVA	3	0	0	0	0	0	2	2	0	1	0	0	8
LUCCA	1	0	0	2	0	2	1	2	2	0	0	0	10
BOLZANO	5	0	0	0	1	0	0	0	0	1	0	0	7
FORLÌ	1	0	0	1	2	0	1	3	0	0	0	0	8
PAVIA	3	0	0	0	0	0	0	1	0	1	0	0	5
PISA	0	1	0	1	0	0	0	1	0	1	0	0	4
PARMA	6	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	7
FROSINONE	0	0	1	0	0	0	0	1	0	3	0	1	6
TRENTO	1	0	1	1	0	3	0	0	1	1	0	0	8
CHIETI	1	0	0	0	0	0	0	3	1	0	0	0	5
BARI	2	0	0	1	1	0	0	0	0	0	1	0	5
RAVENNA	2	0	0	0	0	0	0	0	0	2	0	0	4
CREMONA	3	0	0	0	0	0	2	2	0	0	0	0	7
PISTOIA	0	0	2	1	1	0	1	1	0	0	0	0	6
ASCOLI PICENO	0	0	0	3	0	0	0	0	0	0	0	0	3
PESARO	0	0	0	1	1	0	0	1	0	0	0	0	3
BELLUNO	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	1
LATINA	1	0	0	0	0	0	1	1	0	2	1	0	6
FERRARA	1	0	0	0	0	0	0	1	0	3	0	0	5
TARANTO	0	0	0	0	0	0	2	0	0	0	0	0	2
MACERATA	0	0	0	2	0	0	0	0	0	0	0	0	2

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Tavola 2

DISTRIBUZIONE DELLE ESPORTAZIONI ITALIANE PER MACRO-AREE*(esportazioni di manufatti e di macchine ed apparecchi verso la Germania e verso il mondo)*

	1985			
	verso il mondo		verso la Germania	
	manufatti	macch.-appar.	manufatti	macch.-appar.
NORD-EST	16,40	18,45	22,16	25,54
NORD-OVEST	47,69	50,49	43,86	45,86
CENTRO	24,24	25,70	24,72	25,52
SUD-EST	3,72	2,27	2,74	1,32
LAZIO-CAMPANIA	6,31	2,61	5,69	1,43
ALTRO	1,65	0,48	0,83	0,33

	1994			
	verso il mondo		verso la Germania	
	manufatti	macch.-appar.	manufatti	macch.-appar.
NORD-EST	19,34	21,82	26,13	31,28
NORD-OVEST	46,37	46,20	41,15	37,25
CENTRO	23,09	28,71	23,91	29,30
SUD-EST	3,61	1,06	3,64	0,79
LAZIO-CAMPANIA	6,43	1,90	4,48	1,29
ALTRO	1,17	0,32	0,69	0,09

Legenda: Dove per Nord-Est si intendono le regioni Trentino Alto Adige, Friuli Venezia Giulia e Veneto.
 Per Nord-Ovest: Valle d'Aosta, Piemonte, Liguria e Lombardia
 Per Centro: Emilia-Romagna, Toscana, Marche e Umbria.
 Per Sud-Est: Abruzzo, Molise, Puglia e Basilicata

Fonte: elaborazioni ICE sudati ISTAT

Tavola 3

FIG. 1 CONTRIBUTO DELLE PROVINCE ALLE ESPORTAZIONI NAZIONALI DI MANUFATTI (1985)
quote percentuali a prezzi correnti

valori superiori a 3%	(8)
valori da 1 a 3%	(24)
valori da 0.5 a 1%	(22)
valori da 0.25 a 0.5%	(13)
altri valori	(36)

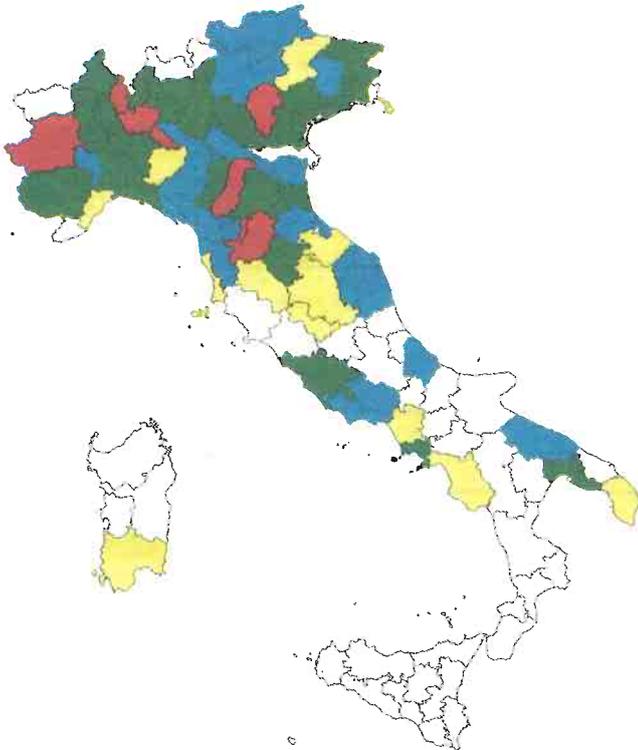


FIG. 2 CONTRIBUTO DELLE PROVINCE ALLE ESPORTAZIONI NAZIONALI DI MANUFATTI (1986)
quote percentuali a prezzi correnti

valori superiori al 3%	(12)
valori da 1 a 3%	(20)
valori da 0.5 a 1%	(21)
valori da 0.25 a 0.5%	(17)
altri valori	(33)

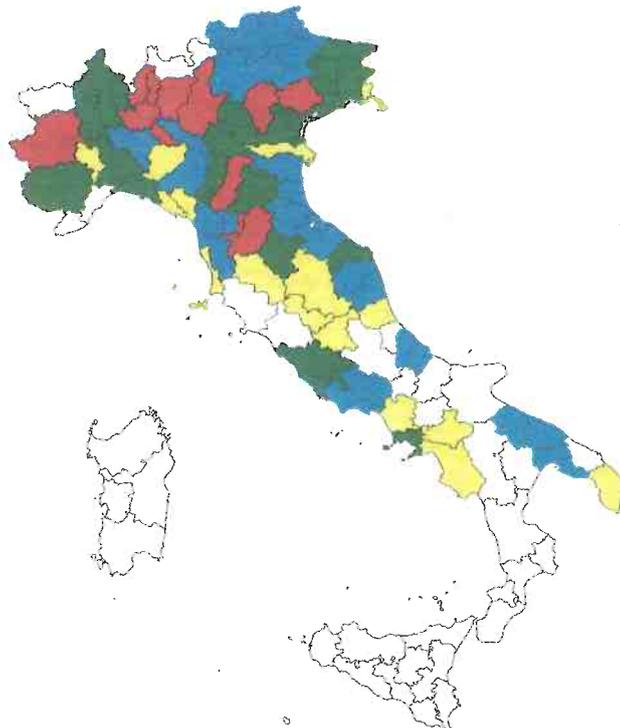


FIG.3 GRADO DI CONCENTRAZIONE DELLE ESPORTAZIONI DELLE PROVINCE (1994)
peso percentuale delle prime cinque produzioni

■	valori superiori a 60%	(14)
■	valori da 40 a 60%	(21)
■	valori inferiori a 40%	(18)

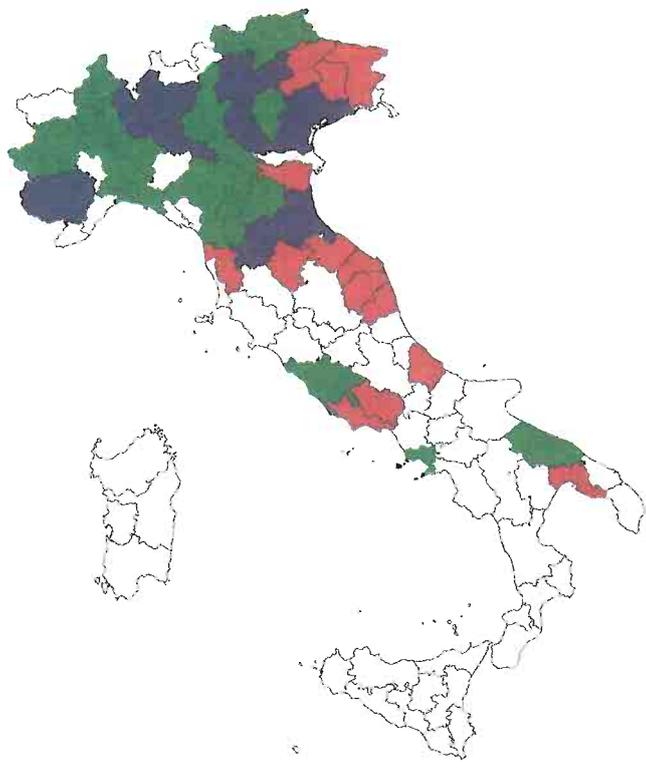


FIG.4 SPECIALIZZAZIONE DELLE PROVINCE ITALIANE VERSO LA GERMANIA (1985)
 esportazioni di manufatti

■ aree forti e specializzate	(5)
■ aree forti e non specializzate	(4)
■ aree significative e specializzate	(15)
■ aree significative e non specializzate	(8)

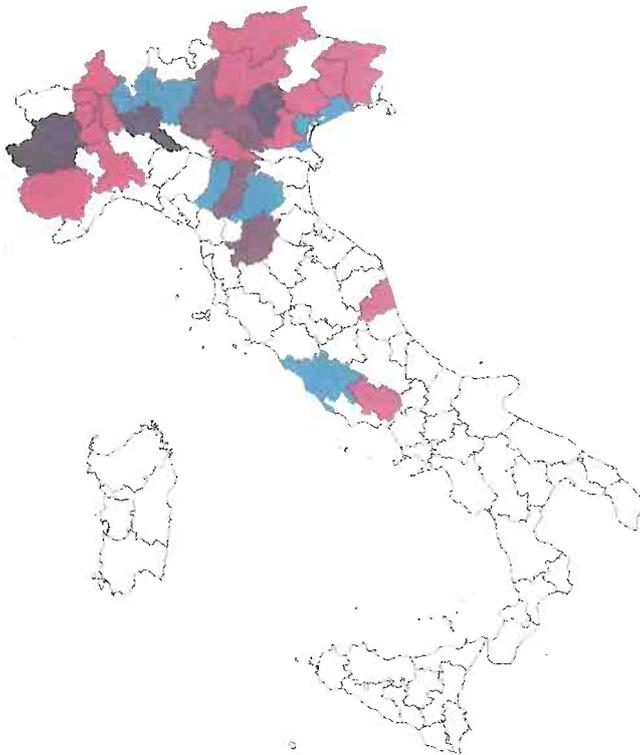


FIG.5 SPECIALIZZAZIONE DELLE PROVINCE ITALIANE VERSO LA GERMANIA (1994)
 esportazioni di manufatti

■ aree forti e specializzate	(10)
■ aree forti e non specializzate	(3)
■ aree significative e specializzate	(14)
■ aree significative e non specializzate	(4)

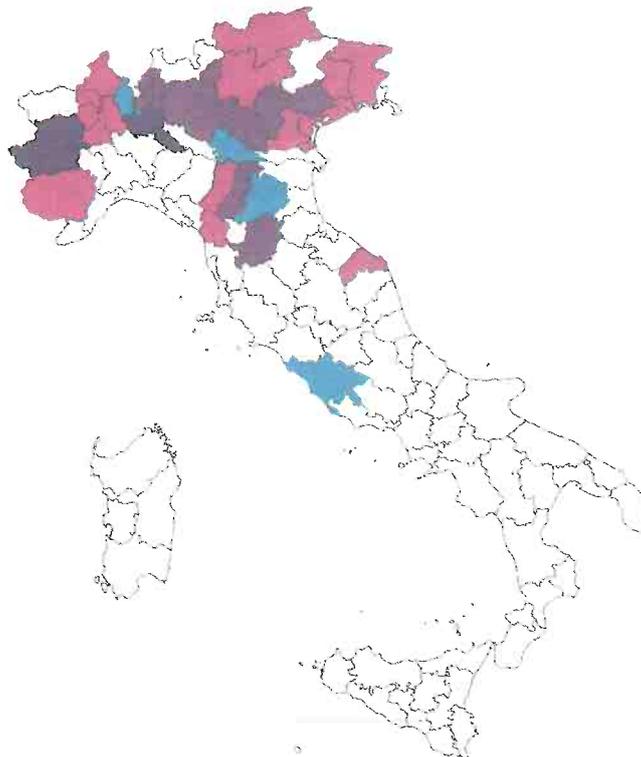


FIG.6 SPECIALIZZAZIONE DELLE PROVINCE ITALIANE VERSO LA GERMANIA (1985)
 esportazioni di macchine ed apparecchi

■ aree forti e specializzate	(10)
■ aree forti e non specializzate	(3)
■ aree significative e specializzate	(6)
■ aree significative e non specializzate	(4)

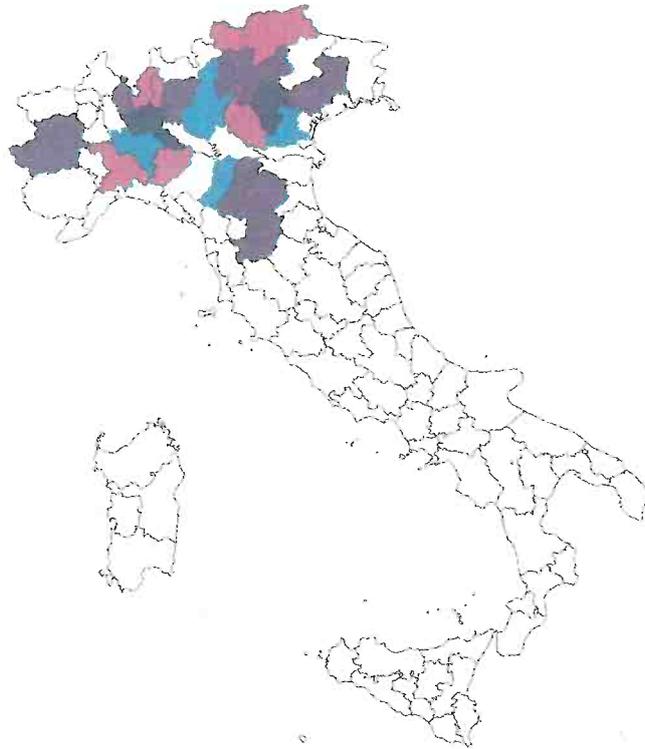


FIG.7 SPECIALIZZAZIONE DELLE PROVINCE ITALIANE VERSO LA GERMANIA (1994)
 esportazioni di macchine ed apparecchi

■ aree forti e specializzate	(6)
■ aree forti e non specializzate	(3)
■ aree significative e specializzate	(10)
■ aree significative e non specializzate	(11)

