

LE ESPORTAZIONI ITALIANE DI CALZATURE E IL CONTRIBUTO DEI PRINCIPALI DISTRETTI PRODUTTIVI

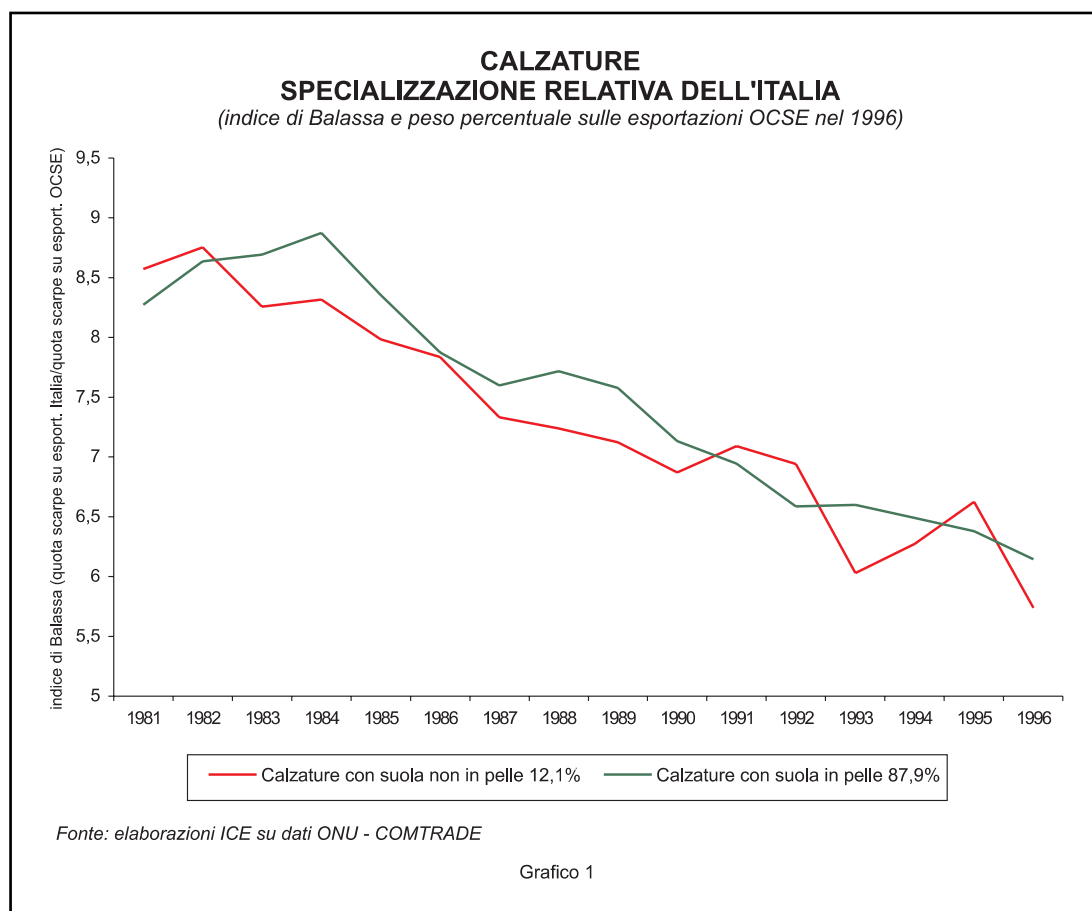
Marco Saladini*

Quasi 200.000 addetti e 16.000 unità produttive nella sola industria calzaturiera, un fatturato estero che supera i 21.000 miliardi annui, grazie all'attività di 9.000 esportatori: sono queste le cifre salienti del settore cuoio e calzature che, nonostante la forte pressione competitiva esercitata dai produttori di altri paesi, continua a incrementare il proprio giro d'affari.

La presente analisi intende verificare quali siano state le principali tendenze del commercio estero e della posizione degli esportatori italiani sui mercati internazionali, nel complesso e per i maggiori distretti produttivi, negli ultimi anni.

Le tendenze di lungo periodo della specializzazione italiana

Dal grafico 1, dove le linee tracciano l'evoluzione nel tempo dell'indice di Balassa¹ per due grandi insiemi di prodotti, le calzature con suola in pelle e non, si ricava che gli



* ICE, Area studi, statistica e documentazione. L'autore ringrazia il dr. Sergio de Nardis per i preziosi suggerimenti.

¹ L'indice di Balassa viene qui usato per misurare la specializzazione dell'Italia in un settore rispetto a quella degli altri paesi OCSE, con la seguente formula:

$$B = (X_{\text{Italia settore}} / X_{\text{Italia totale}}) / (X_{\text{OCSE settore}} / X_{\text{OCSE totale}})$$

esportatori italiani sono circa sette volte più specializzati nel settore, rispetto alla media degli altri paesi industriali. Tale specializzazione tende peraltro a ridursi, dato che per le calzature in pelle l'indice di Balassa passa da 8,3 a 6,1 tra il 1981 e il 1996, mentre per quelle non in pelle scende da 8,6 a 5,7. Il confronto tra i due andamenti lascia anche ipotizzare che il livello lievemente più alto dell'indice e la minore diminuzione della specializzazione nelle calzature di prezzo più alto, quelle tutte in pelle, siano la conseguenza di scelte strategiche degli esportatori.

Nei confronti di un mercato, come quello dei G7, che con la sola eccezione del 1993 risulta in costante crescita, la quota dell'Italia sulle importazioni di calzature² subisce una progressiva riduzione che, con qualche oscillazione dovuta fra l'altro anche all'andamento dei tassi di cambio, prosegue lungo tutto l'ultimo decennio (tavola 1). Tale ri-

CALZATURE IMPORTAZIONI DEI G7

	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
Dimensioni e dinamica del mercato										
Import dal mondo (milioni di \$)	17.118	17.364	20.279	21.550	22.588	22.367	24.089	25.650	27.221	28.762
Var-%	13,2	1,4	16,8	6,3	4,8	-1,0	7,7	6,5	6,1	5,7
Peso% su import totale	1,1	1,1	1,1	1,2	1,2	1,1	1,1	1,0	1,0	1,1
Quote di mercato										
Unione Europea (*)	35,0	35,5	37,6	35,0	33,9	29,6	31,3	32,0	32,4	31,4
Italia	20,8	21,3	22,1	19,9	18,4	15,2	15,8	16,4	16,3	14,5
Germania	0,8	0,9	0,9	1,0	1,2	1,3	1,3	1,2	1,2	1,1
Regno Unito	0,9	0,8	0,9	0,9	1,1	1,1	1,1	1,3	1,4	1,7
Francia	2,3	2,1	2,2	2,3	2,4	1,7	1,5	1,5	1,3	1,1
Belgio	0,1	0,1	0,2	0,2	0,2	0,6	0,5	0,6	1,7	2,8
Paesi bassi	0,6	0,6	0,6	0,7	0,9	1,1	1,2	1,2	1,0	1,2
Spagna	5,7	5,5	5,8	5,0	4,6	4,0	5,1	5,2	4,9	4,7
Altri UE	3,9	4,2	4,8	4,9	5,2	4,6	4,6	4,6	4,6	4,4
Efta + Turchia	2,1	2,2	2,2	2,1	2,0	2,2	2,1	1,8	1,5	1,4
Stati Uniti	1,0	1,0	1,0	1,2	1,1	1,1	1,1	1,0	0,9	0,9
Canada	0,2	0,3	0,2	0,2	0,2	0,3	0,4	0,4	0,3	0,4
Giappone	0,1	0,1	0,1	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Altri OCSE	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,0
Europa centro-orientale	4,0	4,0	4,1	4,3	4,3	4,8	5,3	5,1	4,9	5,2
NIEs	41,3	36,3	30,1	24,8	18,9	13,6	9,2	7,3	5,4	4,0
Cina	3,7	6,3	9,6	15,6	20,5	26,7	29,3	31,3	33,2	35,2
Altri PVS Asia	3,1	4,4	6,6	8,7	10,4	11,9	12,9	13,7	13,6	14,0
PVS America	8,7	9,4	7,8	7,4	7,8	8,9	7,5	6,5	6,6	6,5
PVS Africa	0,5	0,5	0,6	0,7	0,8	0,7	0,9	0,9	1,0	0,9
Provenienze diverse e non specificate	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1

(*) 12 Paesi

Fonte: elaborazioni ICE su dati DRI

Tavola 1

dove B rappresenta l'indice e X le esportazioni. L'indice ha un campo di variazione da 0 a infinito e assume valore unitario se la specializzazione dell'Italia e dell'OCSE coincidono; valori maggiori di uno indicano una specializzazione dell'Italia superiore a quella dei paesi OCSE. L'aggregato di riferimento è stato calcolato includendo i seguenti paesi: Australia, Austria, Belgio Lussemburgo, Canada, Svizzera, Germania (fino al 1992 solo Repubblica federale tedesca), Danimarca, Spagna, Finlandia, Francia, Regno Unito, Grecia, Ungheria, Irlanda, Islanda, Italia, Giappone, Olanda, Norvegia, Nuova Zelanda, Polonia, Portogallo, Svezia, USA.

² SITC rev. 2, divisione 85; per un aggiornamento dei dati relativi alla quota dell'Italia, cfr. *Scambi con l'estero. Note di aggiornamento*, edito da ICE e Ministero del commercio con l'estero.

duzione è sensibilmente più forte del decremento della quota complessiva sulle importazioni di manufatti, il che conferma indirettamente le considerazioni appena esposte a proposito del ridimensionamento della specializzazione dell'Italia.

Come si è accennato, la quota italiana diminuisce, nonostante la parentesi di crescita verificatasi nel biennio 1994 – 1995, di oltre cinque punti percentuali tra il 1988 e il 1997³. Tale riduzione è in linea con quella sperimentata da altre economie industriali, come Francia, Spagna e l'aggregato EFTA – Turchia; peraltro altri paesi industriali, come Belgio, Regno Unito e Paesi Bassi guadagnano posizioni. Una dinamica molto più rapida riguarda la quota di alcuni paesi e aree in via di sviluppo. Le NIEs⁴ passano infatti dal 41,3 al 4 per cento, segnalando una sorprendente rapidità nell'abbandonare una specializzazione già consistente nel settore.

Al posto delle NIEs emergono prepotentemente i produttori cinesi, che detengono nel 1997 una quota pari al 35,2 per cento. Anche gli altri PVS asiatici guadagnano velocemente posizioni, passando dal 3,1 per cento del 1988 al 14 del 1996. Più graduale appare la crescita dei paesi dell'Europa orientale, che attorno alla metà degli anni novanta si stabilizzano attorno al cinque per cento.

Andamenti cedenti, ma con rapidità di gran lunga inferiore rispetto alle calzature, fa registrare la quota dell'Italia nei settori pelli e cuoio e articoli da viaggio.

Una disamina di dati più di dettaglio, compiuta sull'ultimo triennio, mostra come la quota dell'Italia sul mercato dei G7 resti alta e si rafforzi nel segmento delle scarpe totalmente in pelle, che rappresentano circa un decimo delle importazioni totali di scarpe dei G7 (da 57,2 nel 1994 a 59,6 per cento nel 1996), ma anche nel segmento immediatamente inferiore per qualità e prezzo, quello delle scarpe con tomaia in pelle e suola non in pelle, che contano per il 32,9 per cento (da 13,9 a 15,7 per cento). I produttori italiani perdono invece pesantemente terreno nel segmento delle scarpe sportive e, in misura piuttosto lieve, in quello delle parti e accessori⁵.

Non accenna dunque a diminuire la pressione competitiva delle esportazioni dei paesi in via di sviluppo, anche se i concorrenti cambiano con il passare del tempo, dalle NIEs asiatiche ai paesi di più recente industrializzazione, che si concentrano nelle fasce di prodotto a più basso valore unitario e/o a più alta standardizzazione. Ciò induce i produttori italiani a spostarsi verso segmenti contraddistinti da un più elevato livello qualitativo, attivando anche nuovi investimenti e un utilizzo crescente di risorse umane e fattori produttivi di maggiore pregio. Tra gli altri fenomeni connessi vi è la crescente delocalizzazione di fasi della produzione (vedi più avanti il paragrafo sulla delocalizzazione).

Il commercio estero tra 1992 e 1997

Per la prima volta dal 1991 diminuiscono, seppur lievemente, le esportazioni in valore, che passano da 21.309 a 21.015 miliardi (-1,4 per cento). Simmetricamente le importazioni guadagnano molto terreno, dopo la battuta d'arresto del 1996, crescendo del 14,9 per cento a 7.882 miliardi. Il saldo di settore resta fortemente positivo ma diminuisce di oltre 1.300 miliardi, attestandosi a quota 13.133.

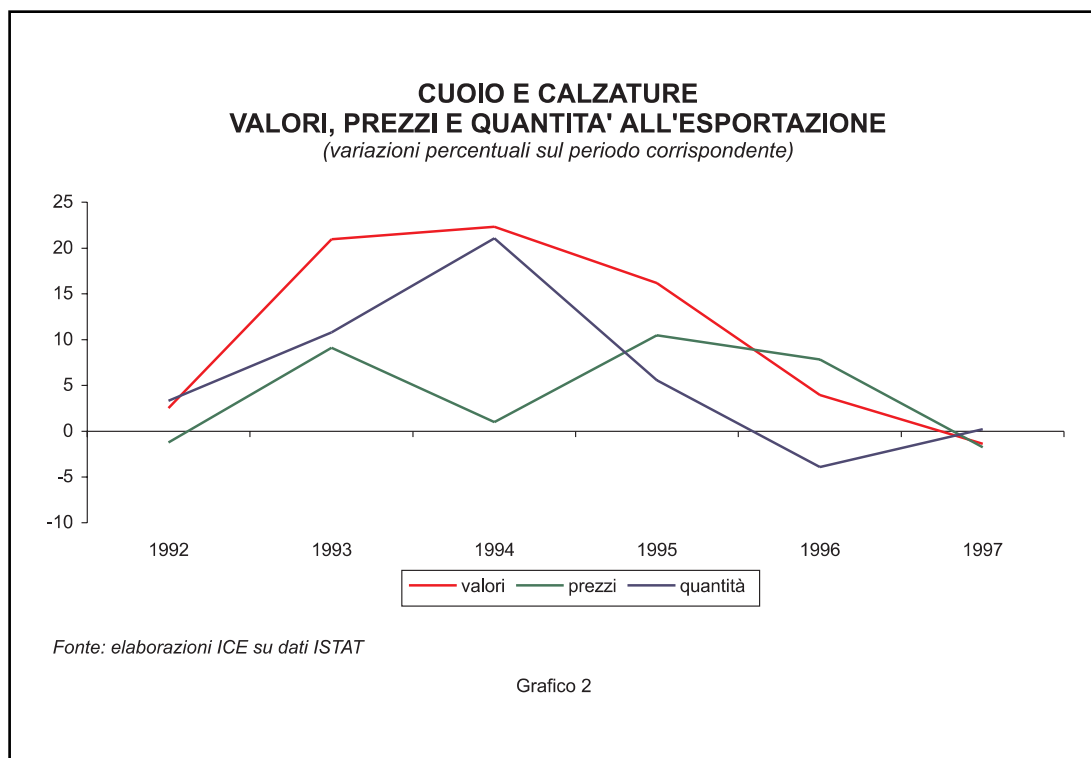
La flessione dei valori esportati si deve principalmente al calo dei valori medi unitari (-1,7 per cento), a fronte di una stazionarietà sostanziale delle quantità (grafico 2). Secondo alcuni osservatori sul risultato del 1997 avrebbe influito una tendenziale saturazione della domanda internazionale rivolta all'Italia⁶.

³ La quota dell'Italia si era già ridotta notevolmente, passando dal 27 per cento dei primi anni ottanta a poco più del 21 per cento nel 1989.

⁴ Corea del Sud, Hong Kong, Singapore e Taiwan.

⁵ Per ragioni di spazio non è stato possibile pubblicare le elaborazioni cui ci si riferisce, compiute su dati ONU – COMTRADE raggruppati secondo il Sistema Armonizzato alla sesta cifra.

⁶ Cfr. A. N. C. I. Servizi *L'industria calzaturiera italiana – Preconsuntivo 1996*, mimeo, Milano 1998, p. 2.



Con riferimento ai mercati di sbocco, nei sei anni tra il 1992 e il 1997 si ridimensiona consistentemente il peso dei paesi industriali sulle esportazioni di cuoio e calzature, dal 79,5 al 72,7 per cento, soprattutto grazie al calo dei paesi UE, che non è compensato dalla rapida crescita dell'incidenza dei flussi verso Nordamerica e altri paesi industriali (tavola 2). Oltrepassano la soglia del 10 per cento le vendite nei paesi in transizione, mentre è verso i paesi in via di sviluppo che si registra la crescita più consistente, dovuta in modo particolare ai paesi asiatici, nonostante la forte riduzione delle esportazioni nel 1997. Resta ancora del tutto marginale un'area pure importante per altri settori, come quella sudamericana.

Rispetto ai dieci principali mercati di sbocco⁷, e in termini di peso sul totale delle esportazioni in valore, si registrano tra il 1992 e il 1997 decrementi piuttosto forti per Germania, Francia e Russia, mentre aumentano la propria incidenza USA e Hong Kong. Sotto il profilo congiunturale, gli unici mercati in crescita nel 1997 sono Regno Unito e Russia. Si arresta la rapida progressione che aveva interessato, negli ultimi anni, le vendite in Giappone e a Hong Kong, a causa della crisi economica che li colpisce e che induce i produttori italiani a disertare le iniziative volte a incrementare la penetrazione commerciale nell'area.

A confronto con la distribuzione geografica dei flussi del settore cuoio e calzature, che include anche pelli e pelletteria, quella del sottosettore calzature e pantofole in cuoio appare maggiormente incentrata sui paesi industriali, a scapito soprattutto dei paesi in via di sviluppo (tavola 3). Nel primo gruppo di paesi, significativamente più contenuta è l'incidenza di quelli asiatici. Va comunque crescendo l'importanza delle vendite nelle aree in via di sviluppo e in transizione, che nel complesso oltrepassano il 20 per cento, rispetto al 17 del 1992.

⁷ Individuati prendendo a riferimento le esportazioni del 1996.

CUOIO E CALZATURE. ESPORTAZIONI PER AREE E PRINCIPALI PAESI*(valori in miliardi di lire e variazioni percentuali sul periodo corrispondente)*

Aree e paesi	1992	1993	1994	1995	1996	1997	Peso% 1992	Peso% 1997
Paesi industriali	9.397	11.315	13.382	15.197	15.374	15.268	79,5	72,1
	-4,0	20,4	18,3	13,6	1,2	-0,7		
UE	6.864	8.226	9.401	10.394	10.333	10.108	58,1	48,5
	-4,3	19,8	14,3	10,6	-0,6	-2,2		
Germania	2.652	3.221	3.489	3.773	3.696	3.462	22,4	17,3
	-8,1	21,5	8,3	8,1	-2,0	-6,3		
Francia	1.467	1.705	1.967	2.188	2.109	2.067	12,4	9,9
	-0,6	26,5	29,1	20,4	6,6	-2,0		
Regno Unito	644	839	1.038	1.171	1.228	1.340	5,5	5,8
	-4,1	30,2	23,7	12,8	4,9	9,1		
Paesi Bassi	407	536	609	666	654	635	3,4	3,1
	-3,4	31,6	13,6	9,3	-1,8	-2,8		
Belgio e Lussemburgo	450	507	565	607	578	500	3,8	2,7
	-7,2	12,6	11,5	7,3	-4,8	-13,4		
EFTA	566	622	718	779	756	1.025	4,8	3,5
	-0,7	10,0	15,3	8,6	-3,1	35,7		
Svizzera	511	555	629	679	653	924	4,3	3,1
	0,4	8,7	13,3	7,9	-3,8	41,5		
Nord America	1.424	1.801	2.325	2.799	2.984	3.073	12,0	14,0
	-3,7	26,5	29,1	20,4	6,6	3,0		
Stati Uniti d'America	1.256	1.593	2.063	2.501	2.706	2.760	10,6	12,7
	-2,6	26,9	29,5	21,3	8,2	2,0		
Altri paesi industriali	543	667	939	1.224	1.300	1.062	4,6	6,1
	-4,8	22,8	40,8	30,4	6,2	-18,3		
Giappone	490	607	840	1.087	1.145	903	4,1	5,4
	-5,9	23,9	38,3	29,4	5,4	-21,1		
Paesi in transizione	1.039	923	1.353	1.739	2.198	2.364	8,8	10,3
	72,6	-11,1	46,6	28,5	26,4	7,5		
Russia (*)	613	300	418	439	609	683	5,2	2,9
	n.d.	-51,1	39,2	5,1	38,8	12,2		
PVS	1.384	2.059	2.750	3.369	3.728	3.381	11,7	17,5
	22,1	48,7	33,6	22,5	10,7	-9,3		
PVS Medio Oriente ed Europa	379	568	615	751	828	833	3,2	3,9
	24,0	49,7	8,3	22,3	10,2	0,7		
PVS Asia	819	1.264	1.842	2.280	2.542	2.155	6,9	11,9
	24,7	54,3	45,7	23,8	11,5	-15,2		
Hong Kong	443	677	983	1.347	1.448	1.059	3,8	6,8
	28,6	52,7	45,2	37,0	7,5	-26,9		
PVS America	72	97	122	126	128	141	0,6	0,6
	16,7	35,6	24,9	3,7	1,2	10,6		
PVS Africa	114	130	172	212	230	251	1,0	1,1
	4,3	13,8	32,9	22,8	8,9	9,2		
Totali	11.821	14.299	17.489	20.318	21.309	21.015	100,0	100,0
	2,5	21,0	22,3	16,2	4,9	-1,4		

(*) comprende l'URSS fino a giugno 1992

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

CALZATURE E PANTOFOLE IN CUOIO. ESPORTAZIONI PER AREE GEOGRAFICHE*(valori in miliardi di lire e variazioni percentuali sul periodo corrispondente)*

Aree e paesi	1992	1993	1994	1995	1996	1997	Peso% 1992	Peso% 1997
Paesi industriali	6.460	7.767	8.887	10.043	10.107	9.961	82,8	79,5
	-6,4	20,2	14,4	13,0	0,7	-1,5		
UE	4.805	5.776	6.446	7.081	7.040	6.862	61,6	54,8
	-7,2	20,2	11,6	9,9	-0,6	-2,5		
EFTA	410	445	487	528	528	564	5,3	4,5
	0,6	8,4	9,6	8,3	0,1	6,8		
Nord America	1.002	1.242	1.570	1.889	1.974	2.058	12,8	16,4
	-5,6	23,9	26,4	20,3	4,5	4,3		
Altri paesi industriali	242	305	384	545	566	477	3,1	3,8
	-5,2	26,2	25,9	41,9	3,8	-15,6		
Paesi in transizione	784	608	885	1.024	1.283	1.359	10,0	10,8
	138,2	-22,4	45,5	15,7	25,3	5,9		
PVS	558	736	939	1.157	1.260	1.210	7,1	9,7
	18,2	31,9	27,7	23,2	8,9	-4,0		
PVS Medio Oriente ed Europa	255	369	410	502	539	521	3,3	4,2
	18,5	44,7	11,1	22,5	7,2	-3,3		
PVS Asia	201	265	401	501	556	534	2,6	4,3
	25,3	32,0	51,2	25,0	10,9	-4,0		
PVS America	29	35	54	58	64	61	0,4	0,5
	8,0	22,4	54,2	6,3	11,2	-4,6		
PVS Africa	73	66	74	96	102	95	0,9	0,8
	4,7	-9,2	11,4	30,4	5,6	-7,0		
Totali	7.802	9.112	10.711	12.231	12.655	12.531	100,0	100,0
	1,3	16,8	17,6	14,2	3,5	-1,0		

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Tavola 3

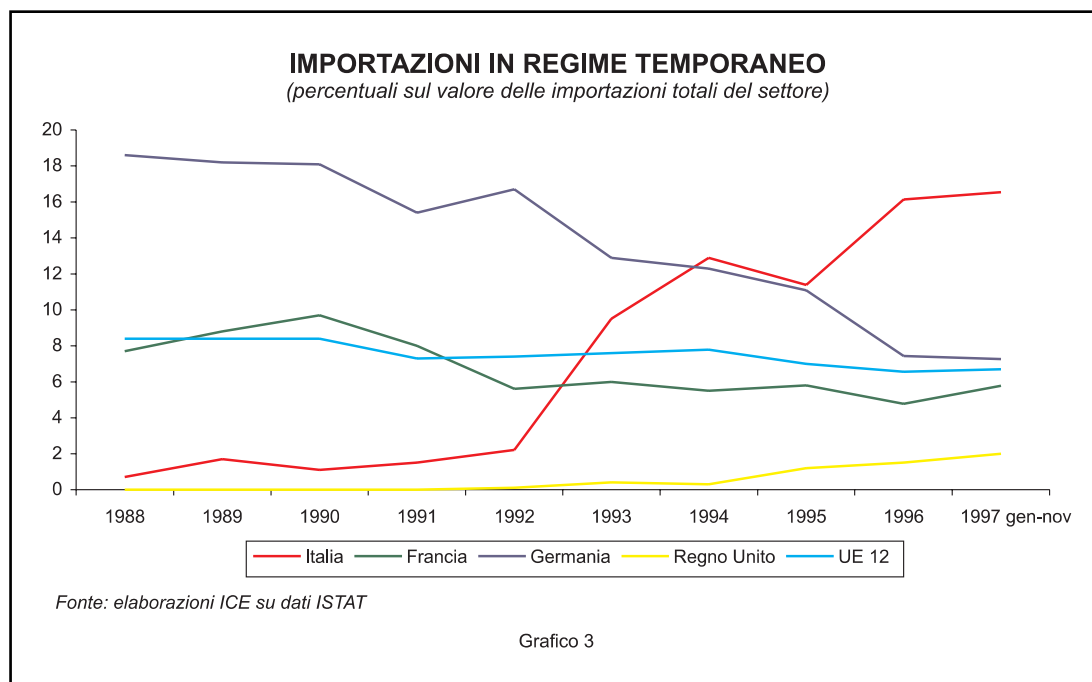
La delocalizzazione

Uno degli indicatori utili a tracciare l'andamento nel tempo del processo di delocalizzazione è l'incidenza sul totale delle importazioni di quelle in regime temporaneo, ovvero solo parzialmente gravate da dazi in quanto riguardanti merci inviate all'estero per essere lavorate e poi reimportate. I produttori italiani hanno crescentemente fatto uso di tale regime, come ben mette in evidenza il peso, del 16,5 per cento, raggiunto nel 1997 dalle importazioni in regime temporaneo sul totale degli acquisti all'estero (grafico 3)⁸. Il dato dà conto in maniera marginale delle lavorazioni in conto terzi effettuate in paesi, come ad esempio il Marocco e altri del bacino Mediterraneo, legati alla UE da accordi doganali preferenziali di vario genere e dove quindi gli esportatori spesso non sentono il bisogno di ricorrere al traffico di perfezionamento passivo.

La tendenza a un rapido aumento dell'internazionalizzazione produttiva emerge anche dall'indagine biennale sugli investimenti diretti esteri (IDE), che evidenzia una crescita del fatturato delle partecipate da 49 miliardi nel 1989 a 346 nel 1995, quando gli addetti erano ben 8.851 e le partecipazioni erano di controllo per oltre la metà del totale. In testa alla classifica dei paesi di destinazione degli IDE nel settore troviamo Albania, Cina, Russia, Serbia e altri paesi in transizione⁹.

⁸ Per un approfondimento, cfr. S. Ciaralli "Il traffico di perfezionamento passivo nel settore tessile - abbigliamento - calzature", in AA. VV. *Rapporto sul commercio estero 1996*, Roma, 1997.

⁹ Cfr. AA. VV. "Rapporto sul commercio estero 1996", vol. 2, p. 360 e R. Cominotti e S. Mariotti (a cura di) "Italia Multinazionale 1996", Milano, 1997.



Dall'andamento dei due indicatori appena ricordati pare di poter delineare con nettezza una crescente tendenza alla delocalizzazione, soprattutto nei paesi europei. Secondo fonti imprenditoriali tale processo riguarda in modo particolare la cucitura delle tomaie e la produzione di calzature a basso valore aggiunto. Inoltre circa il 20 per cento della produzione italiana conterrebbe componenti importati, in genere la tomaia stessa, e talvolta prodotti in aziende acquistate in paesi dove l'attività di produzione di calzature è ormai ben avviata e dove ci si pone anche l'obiettivo di conquistare quote del mercato locale che, nel caso dei paesi in transizione, pare favorevolmente orientato verso il prodotto italiano. Oltre a soddisfare quest'ultimo obiettivo la delocalizzazione permette anche di evitare barriere doganali all'esportazione di scarpe talvolta elevate, attualmente in vigore, ad esempio, in Giappone, Cina, India e Brasile. Va infine tenuto presente che la lavorazione in conto terzi internazionale consente anche significativi incrementi dei margini di profitto.

Il contributo dei principali distretti esportatori

Recenti analisi individuano in venti province italiane il nucleo forte dell'esportazione di calzature¹⁰; nel 1995 tali province contribuivano per il 75,5 per cento alle vendite all'estero di cuoio e calzature, grazie a 9.311 esportatori, che a loro volta rappresentavano il 73,3 per cento del totale italiano (tavola 4). Piuttosto diversificata appare la distribuzione del rapporto tra esportatori e produttori nei distretti calzaturieri, da circa nove imprese su dieci nel napoletano a una su tre nel territorio di Verona e Brescia; a tale proposito occorre tenere presente che l'esistenza di aziende "sommese", ovvero non in regola dal punto di vista amministrativo, può influire sul numero di produttori, mentre

¹⁰ Per l'individuazione dei distretti ci si è basati su Viesti G., *Le esportazioni dei sistemi italiani di piccola e media impresa*, Quaderni di ricerca ICE n. 3, Roma 1997. L'analisi condotta da Viesti, riferita al 1995, usa dati raggruppati secondo la classificazione a 236 settori dell'ISTAT, quindi leggermente diversi da quelli presentati nel presente riquadro dove, per compiere raffronti a più ampio raggio con informazioni non relative al commercio estero, si è preferito usare dati per NACE-CLIO. Interessanti dati di produzione e interscambio per regioni e province compaiono anche in Ufficio studi A.N.C.I. Servizi *L'industria calzaturiera italiana. Relazione economico statistica*, Milano 1997.

**CUOIO E CALZATURE. IMPRESE, ADDETTI E COMMERCIO ESTERO
DEI PRINCIPALI DISTRETTI ESPORTATORI NEL 1995**

Distretto	Imprese (1)	Addetti (1)	Esportatori (2)	Esportazioni (2)	Peso % esportatori su tot. (C)/(A)*100
	(A)	(B)	(C)	(D)	
Firenze Pistoia Arezzo	2.376	23.241	1.410	2.800	59,3
Ancona Macerata Ascoli Piceno	3.037	35.281	1.589	2.637	52,3
Lucca Pisa	1.696	18.178	590	2.157	34,8
Verona Brescia	861	11.846	237	1.732	27,5
Milano Pavia	1.124	10.189	974	1.507	86,7
Treviso	483	8.895	189	1.196	39,1
Venezia Padova	877	11.006	473	1.086	53,9
Lecce	177	7.263	84	692	47,5
Bari	559	6.420	266	580	47,6
Ravenna Forlì Bologna	611	7.908	415	558	67,9
Napoli	653	8.182	597	397	91,4
Italia	15.992	188.964	9.311	20.318	58,2
<i>promemoria: peso percentuale distretti elencati su totale</i>	<i>77,9</i>	<i>78,5</i>	<i>73,3</i>	<i>75,5</i>	<i>=</i>

(1) settori: calzaturifici, produzione di parti e accessori, calzature artigianali

(2) branca NACE - CLIO 43, "Cuoio e calzature"

Fonte: elaborazioni ICE su dati INPS e ISTAT

Tavola 4

è meno probabile che pesi su quello degli esportatori, soggetti ai controlli doganali ma anche a una "selezione naturale", imposta dalla maggiore complessità della presenza sui mercati esteri, che premia aziende di maggiori dimensioni e quindi, con tutta probabilità, amministrativamente e fiscalmente in regola.

Le analisi ora ricordate trovano un'importante conferma nelle rilevazioni, di fonte Istituto Nazionale Previdenza Sociale (INPS), circa la consistenza numerica delle imprese produttrici e dei relativi addetti basate nei distretti calzaturieri, secondo le quali l'incidenza sul totale di settore sfiora l'80 per cento.

Da approfondimenti circa le esportazioni e gli esportatori dei quattro maggiori distretti, ovvero quello marchigiano, i due toscani e il comprensorio Verona - Brescia, emergono una sostanziale stabilità dell'incidenza sul totale delle esportazioni della branca, pari a circa la metà, un ridimensionamento, dell'ordine del 15 per cento, del numero complessivo degli esportatori, un movimento ascensionale tra le classi di ricavo concentrato soprattutto nel primo periodo del quinquennio 1992-1996 e una forte stabilità dell'attività esportativa nelle due fasce contraddistinte da maggiori introiti da esportazione annui¹¹.

Nel 1996 sui dieci principali mercati di destinazione le due fasce inferiori rappresentano tra il 70 e l'80 per cento del totale dei soggetti esportatori e conseguono attorno al 30 per cento dei ricavi totali (tavola 5). Tra il 1992 e il 1996 il numero di micro esportatori è in netto calo, a causa del forte ricambio riguardante questo gruppo ma, proba-

¹¹ Nel testo si adoperano le dizioni micro, piccoli, medi e grandi esportatori per indicare rispettivamente le aziende che sono state incluse, nell'anno in oggetto, nelle classi di ricavo annuale da esportazioni 0 - 50 milioni, 50 milioni - 3,5 miliardi, 3,5 - 15 miliardi e oltre 15 miliardi di lire. I limiti delle classi, a prezzi correnti nel 1992, sono stati reflazionati con l'indice dei valori medi unitari all'esportazione per tenere conto delle notevoli variazioni di questi ultimi nel periodo considerato. Per un approfondimento sulla metodologia adoperata per l'individuazione e la classificazione degli esportatori cfr. M. Saladini, *Le aziende esportatrici italiane. Evoluzione recente*, Quaderni di ricerca ICE n. 1, Roma, 1997, par. 10.2.

CUOIO E CALZATURE
ESPORTATORI DI ALCUNI DISTRETTI NEI PRINCIPALI PAESI DI DESTINAZIONE
PER CLASSI DI RICAVO ALL'ESPORTAZIONE

Paesi e classi di ricavo (a limiti mobili)	AN+MC+AP		FI+PT+AR		VR+BS		LU+PI		Totale distretti	
	peso% 1996	var.% '92-'96	peso% 1996	var.% '92-'96	peso% 1996	var.% '92-'96	peso% 1996	var.% '92-'96	peso% 1996	var.% '92-'96
micro esportatori	4,6	-79,7	13,1	-36,2	17,8	-50,0	8,2	-51,9	8,9	-57,9
piccoli esportatori	72,9	-12,9	65,8	-5,6	53,5	-25,0	59,5	-11,7	66,8	-11,5
medi esportatori	19,0	38,9	18,4	16,0	14,9	-31,8	26,0	8,2	19,9	15,9
grandi esportatori	3,5	76,9	2,7	75,0	13,9	75,0	6,3	171,4	4,5	81,8
Germania	100,0	-18,0	100,0	-7,1	100,0	-26,8	100,0	-9,8	100,0	-13,8
micro esportatori	11,1	15,4	15,6	-21,7	13,6	-40,0	8,7	9,1	12,4	-7,6
piccoli esportatori	66,2	10,9	64,4	-7,0	13,6	-72,7	55,3	-3,2	62,5	-0,6
medi esportatori	18,6	53,8	17,4	3,3	36,4	0,0	29,1	15,9	20,5	23,0
grandi esportatori	4,1	100,0	2,6	75,0	36,4	300,0	6,9	171,4	4,6	114,7
Stati Uniti	100,0	19,8	100,0	-7,0	100,0	-15,4	100,0	7,8	100,0	5,6
micro esportatori	2,2	-87,4	16,3	-24,6	7,5	-70,6	9,9	-9,1	9,6	-46,0
piccoli esportatori	71,7	-14,9	62,6	-3,9	56,7	-15,6	60,2	-4,2	65,0	-8,2
medi esportatori	21,7	40,8	18,3	23,5	16,4	-38,9	24,3	4,2	20,7	16,3
grandi esportatori	4,5	69,2	2,8	114,3	19,4	62,5	5,6	112,5	4,8	72,7
Francia	100,0	-16,6	100,0	-2,9	100,0	-23,9	100,0	0,3	100,0	-8,1
micro esportatori	4,9	5,6	6,2	-18,5	7,4	100,0	6,2	20,0	5,7	0,0
piccoli esportatori	67,7	3,1	64,4	-2,5	51,9	55,6	55,4	28,6	63,6	4,4
medi esportatori	22,8	53,4	24,9	41,3	14,8	-50,0	31,3	8,9	25,1	28,9
grandi esportatori	4,6	100,0	4,5	166,7	25,9	40,0	7,2	100,0	5,7	93,8
Hong Kong	100,0	14,4	100,0	7,5	100,0	17,4	100,0	24,2	100,0	12,8
micro esportatori	1,8	-78,4	7,9	-46,0	3,8	-60,0	4,3	-35,3	4,7	-54,0
piccoli esportatori	69,4	0,0	66,8	4,8	44,2	15,0	59,2	11,9	65,1	5,5
medi esportatori	23,8	52,2	21,3	11,0	28,8	-11,8	29,0	23,3	24,2	25,1
grandi esportatori	5,0	83,3	4,0	112,5	23,1	71,4	7,5	137,5	6,0	86,0
Regno Unito	100,0	4,0	100,0	0,5	100,0	6,1	100,0	15,9	100,0	6,3
micro esportatori	4,5	87,5	13,2	1,7	8,7	100,0	7,0	140,0	9,0	22,2
piccoli esportatori	67,2	19,9	66,5	13,3	52,2	140,0	51,7	36,9	63,8	18,5
medi esportatori	23,5	59,2	17,4	30,0	26,1	50,0	33,1	39,0	22,5	40,5
grandi esportatori	4,8	300,0	2,9	116,7	13,0	50,0	8,1	180,0	4,7	143,5
Giappone	100,0	34,4	100,0	15,8	100,0	91,7	100,0	48,3	100,0	27,0
micro esportatori	1,6	-87,7	12,8	31,0	3,9	-81,8	3,2	-25,0	5,1	-52,1
piccoli esportatori	72,2	-11,6	56,4	-3,4	49,0	-3,8	51,6	-4,9	62,9	-6,5
medi esportatori	21,7	47,4	26,2	20,0	21,6	-35,3	35,1	11,9	25,4	21,5
grandi esportatori	4,5	91,7	4,7	75,0	25,5	62,5	10,1	171,4	6,6	88,1
Paesi Bassi	100,0	-10,3	100,0	8,0	100,0	-17,7	100,0	6,8	100,0	-1,9
micro esportatori	9,6	-20,9	11,8	-27,0	17,6	-25,0	6,4	-35,3	10,3	-27,8
piccoli esportatori	66,2	-11,2	63,7	-10,1	47,1	-11,1	54,7	-21,0	62,6	-13,0
medi esportatori	20,0	37,5	21,2	18,6	16,2	-42,1	30,2	-5,5	21,7	14,4
grandi esportatori	4,2	91,7	3,3	116,7	19,1	62,5	8,7	150,0	5,4	85,0
Svizzera	100,0	-3,3	100,0	-6,0	100,0	-13,9	100,0	-12,7	100,0	-7,2
micro esportatori	14,3	-	7,6	66,7	0,0	-	12,1	-	11,8	-
piccoli esportatori	58,8	800,0	60,6	207,7	46,7	7,7	48,5	128,6	57,2	336,7
medi esportatori	20,4	525,0	24,2	220,0	23,3	-36,4	24,2	14,3	21,7	161,3
grandi esportatori	6,5	166,7	7,6	25,0	30,0	50,0	15,2	0,0	9,4	66,7
Russia	100,0	690,3	100,0	164,0	100,0	0,0	100,0	73,7	100,0	256,2
micro esportatori	4,3	-75,9	10,1	-30,6	10,0	-25,0	3,8	-41,7	6,2	-57,3
piccoli esportatori	74,8	-9,5	63,6	-6,9	53,3	52,4	59,2	-8,4	68,1	-7,6
medi esportatori	17,6	49,3	23,1	11,4	15,0	-50,0	28,8	-13,1	20,8	11,3
grandi esportatori	3,3	66,7	3,3	37,5	21,7	85,7	8,2	87,5	5,0	59,5
Belgio e Lussemburgo	100,0	-12,5	100,0	-5,6	100,0	11,1	100,0	-8,0	100,0	-8,7

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Tavola 5

bilmente, anche grazie alla transizione verso le fasce di ricavo superiori. In alcuni paesi, come Regno Unito, Giappone, Hong Kong e Russia, si dirige un numero crescente di piccoli esportatori. Riguarda invece tutti i principali mercati la tendenza all'aumento della presenza dei grandi e medi esportatori.

Quanto alla dinamica dei valori, va sottolineato che la generale tendenza all'aumento riguarda in modo particolare, nei distretti e nei mercati considerati, le fasce dei micro e grandi esportatori. Nel complesso le aziende di maggiori dimensioni vedono triplicare il proprio fatturato all'esportazione ma l'ingresso di molti nuovi soggetti limita la crescita dei ricavi per impresa attorno al 40 per cento in media.

Permane lungo tutto il quinquennio una forte ventilazione degli esportatori lungo la scala dei rendimenti annui. Considerando i principali mercati di sbocco, i grandi esportatori fatturano nel 1996 in media dieci miliardi all'anno in Germania, sei in Francia, ma solo uno e mezzo a Hong Kong e in Belgio e Lussemburgo; peraltro l'indicatore tende ad aumentare in tutti i mercati considerati, facendo registrare gli incrementi più significativi in Russia, Giappone, Svizzera e USA. All'estremo opposto i ricavi medi dei micro esportatori si aggirano attorno ai dieci milioni all'anno, con una tendenza a essere più consistenti nei paesi meno vicini.

Conclusioni

L'analisi fin qui compiuta mette in evidenza come, a fronte di una riduzione della specializzazione dell'Italia nel settore calzaturiero, restino saldi alcuni fattori di competitività che consentono ai produttori nazionali una sostanziale tenuta sui mercati esteri. Ci si riferisce ai tradizionali punti di forza, come qualità dei prodotti, capacità creativa e specializzazione della manodopera, ma anche a strumenti acquisiti in tempi più recenti, come la delocalizzazione di fasi del processo produttivo. La stabilità della posizione italiana è tanto più singolare se la si confronta con la transitorietà della pressione competitiva da parte di alcuni paesi in via di sviluppo, come quelli del gruppo NIEs, che cade rapidamente quanto era aumentata, ma che viene compensata dall'ingresso sul mercato di nuovi concorrenti, come la Cina. Dai dati emerge anche piuttosto chiaramente che lo spostamento dei produttori verso le fasce di prezzo a maggiore valore aggiunto prosegue negli ultimi anni, indicando il rafforzamento di uno dei fattori competitivi sopra ricordati.

La flessione dell'indice di specializzazione osservata negli ultimi anni è quindi il risultato di una combinazione di fattori, tra i quali i più importanti appaiono da un lato la relativa diminuzione del peso del settore sul complesso delle esportazioni e, dall'altro e in misura maggiore, il riposizionamento dell'industria italiana su segmenti di qualità più elevata. La pressione competitiva delle economie emergenti favorisce questo mutamento, sia attraverso lo spiazzamento delle produzioni di minore valore unitario sia attraverso la delocalizzazione di alcune fasi della lavorazione.

L'evoluzione dei gusti dei consumatori e delle loro preferenze in termini di rapporto qualità/prezzo, impone peraltro di seguire con particolare attenzione segmenti meno tradizionali, per materiali e lavorazione, che vengono da più parti indicati come particolarmente promettenti.

Tre quarti della produzione e delle esportazioni sono concentrati, come si è visto, in un quinto delle province italiane. Tale specializzazione territoriale resta sostanzialmente stabile, dal lato delle esportazioni, durante il periodo 1992-1997, suggerendo che l'espansione dei distretti produttivi ha incontrato un freno, probabilmente nella capacità produttiva e, come da più parti segnalato, nella disponibilità di manodopera di alta specializzazione. Interventi in favore delle realtà territoriali del settore appaiono dunque auspicabili.