
IL COMMERCIO ESTERO IN EMILIA-ROMAGNA 1996

di Guido Caselli, Ufficio studi, Unioncamere Emilia-Romagna

Internazionalizzazione e globalizzazione: interdipendenze con il flusso delle esportazioni

Il veloce mutamento strutturale che interessa i sistemi economici mondiali è legato essenzialmente al processo di globalizzazione indotto da molti fattori che sono in continua evoluzione: il progresso delle telecomunicazioni, la dinamica dei flussi commerciali, l'ottimizzazione della dotazione generale infrastrutturale, la diffusione del processo di trasferimento delle tecnologie, la crescita del ruolo dei mercati finanziari e monetari, l'aumento delle interdipendenze con la dinamica dell'economia reale. L'effetto complessivo di tali processi in atto determina in prima approssimazione l'acuirsi della concorrenza perché il fattore localizzativo della produzione perde importanza a favore della capacità competitiva. Da ciò consegue che il fattore premiante non è più, o almeno non è solo, l'appartenenza ad un sistema industriale locale cioè ad un distretto produttivo, ma piuttosto l'appartenenza ad un *network*, ad un gruppo orizzontale e/o verticale dotato di capacità competitive distintive omogenee indipendentemente dalla localizzazione. Tale processo rimuove inefficienze e rigidità e costituisce in prospettiva una rilevante opportunità di sviluppo anche per le imprese di piccola dimensione che, in quanto detentrici di un *know-how* specifico, potranno essere pienamente inserite nella sfida competitiva. Non è più attuale il concetto tradizionale di distretto così come concepito fra l'altro nella L.317/1991, poiché è la stessa globalizzazione e l'internazionalizzazione avanzata che richiedono fattori di forza e vantaggio competitivo di tipo diverso. Le imprese, sempre con maggiore frequenza e in numero crescente, decidono in favore della delocalizzazione per questioni di costi, ma anche in relazione a strategie di sviluppo. Inoltre, tale fenomeno appare coinvolgere non più solo i gruppi di aziende con le loro *holding* finanziarie, ma anche le piccole imprese. A ciò si aggiunga che la delocalizzazione interessa i cosiddetti Paesi emergenti che oramai non offrono più solamente l'opportunità di un basso costo del lavoro, ma dispongono di tecnologie avanzate e alta produttività del lavoro. L'internazionalizzazione rappresenta dunque un processo diffuso che vede le imprese localizzarsi dove possono potenziare la propria competitività. Naturalmente il fenomeno della delocalizzazione si presenta con diversa intensità a livello settoriale e con un differente impatto sulle politiche di investimento. Comunque, una tendenza di fondo sembra essere presente in maniera trasversale in tutta l'industria manifatturiera e cioè non è in atto una strategia di abbandono dell'Italia, nonostante le difficoltà legate al peso della burocrazia statale e della fiscalità. Al contrario, si punta alla valorizzazione dell'impresa concentrando comunque nel nostro Paese la cosiddetta "testa pensante": le strategie e le politiche nonché la produzione ritenuta strategica non vengono delocalizzate.

Nell'ambito della determinazione dello scenario sopra descritto, le esportazioni hanno sicuramente giocato un ruolo di primo piano; va tuttavia sottolineato che internazionalizzazione significa non soltanto la capacità di esportare, ma più propriamente quella di radicarsi sui mercati conquistati con i propri prodotti. Internazionalizzazione dunque non è sinonimo di export; nella lettura dei dati relativi ai flussi delle esportazioni occorre avere qualche cautela dal momento che dietro la dinamicità dell'export delle imprese emiliano-romagnole e italiane in genere la vera internazionalizzazione è ancora abbastanza limitata. L'internazionalizzazione, prevedendo una forte integrazione con i mercati di sbocco, è un'operazione costosa che va pianificata in maniera accurata. La scelta dei mercati che possono rappresentare il

target più interessante, la creazione di una forte presenza nei mercati di riferimento con servizi in loco e comunicazione efficiente, la credibilità presso l'utilizzatore finale di avere la stessa capacità di risposta di un'impresa locale rappresentano i principali fattori competitivi dell'impresa internazionalizzata e integrata nel contesto in cui opera.

Da una prima analisi dei dati appare comunque essere stato avviato, anche se non nella generalità dei settori, un processo di internazionalizzazione strutturato che supera la logica dell'utilizzo dell'export come leva estemporanea legata all'esistenza di precise condizioni di convenienza. Nel 1996 l'Emilia-Romagna ha esportato beni per quasi 44 mila miliardi, confermandosi la quarta regione italiana alle spalle della Lombardia (116 mila miliardi), del Veneto (54 mila) e del Piemonte (51 mila).

Figura 1 Esportazioni 1996 per regione. Ad aree più scure corrispondono regioni con esportazioni maggiori



Tabella 1 Valore delle esportazioni nel 1996, variazioni rispetto all'anno precedente e numero indice del grado di apertura verso l'estero

Regione	1996 Miliardi di lire	Var. % 95-96	Var. % 95-96 calcolate su lire 1996	Numero indice del grado di apertura (Italia=100)
Piemonte	51.017	-2,2%	-5,8%	131,2
Valle d'Aosta	563	-27,0%	-29,7%	122,6
Lombardia	115.835	0,5%	-3,3%	120,5
Trentino-Alto Adige	6.633	-7,4%	-10,9%	116,4
Veneto	54.011	4,4%	0,5%	120,3
Friuli-Venezia Giulia	12.712	1,9%	-1,9%	148,5
Liguria	6.165	1,2%	-2,6%	58,3
Emilia-Romagna	43.707	4,3%	0,4%	107,8
Toscana	32.298	4,3%	0,4%	118,6
Umbria	3.482	-1,5%	-5,2%	66,5
Marche	11.061	1,8%	-2,0%	98,2
Lazio	14.128	11,6%	7,4%	55,0
Abruzzi	6.753	-1,0%	-4,7%	87,2
Molise	812	9,1%	5,0%	53,7
Campania	9.686	0,9%	-2,9%	55,6
Puglia	8.246	-7,1%	-10,5%	56,7
Basilicata	831	4,4%	0,5%	41,2
Calabria	438	23,0%	18,4%	7,1
Sicilia	5.516	2,2%	-1,6%	32,4
Sardegna	2.674	-1,7%	-5,4%	39,6
Nord-centro	351.612	1,7%	-2,1%	112,1
Mezzogiorno	34.956	-1,0%	-4,7%	48,7
Italia	386.946	1,5%	-2,3%	100,0

Il 1996 era atteso come un anno chiave per verificare la competitività delle produzioni nazionali sui mercati esteri. È indubbio infatti che la forte accelerazione registrata dall'export a partire dal 1993 è stata in larga parte imputabile alla svalutazione della lira avvenuta nel settembre 1992. Il recente rafforzamento della nostra moneta sui mercati internazionali - in particolare rispetto al marco e al dollaro - ha ridotto il vantaggio connesso alla competitività di prezzo delle merci italiane. Ciò ha comportato una minor dinamica di crescita delle esportazioni nazionali nel 1996 rispetto al triennio precedente; inoltre, se si calcolano le variazioni a valori deflazionati, l'export nazionale nel 1996 risulta diminuito del 2,3% rispetto al 1995. L'Emilia-Romagna ha evidenziato una sostanziale stabilità rispetto all'anno precedente, presentando una tenuta maggiore rispetto alle altre regioni del centro-nord.

Figura 2 Variazione percentuale delle esportazioni nel periodo 1995-1996. Ad aree più scure corrispondono regioni con tassi di crescita maggiori.



Per una stima del grado di apertura al mercato estero delle regioni italiane si può utilizzare il rapporto tra il valore delle esportazioni delle imprese operanti nel comparto manifatturiero e il valore aggiunto dell'industria manifatturiera. Il rapporto non è omogeneo in quanto confronta due grandezze diverse, il fatturato realizzato all'estero e il valore aggiunto; può comunque fornire indicazioni utili per valutare la propensione alle esportazioni delle regioni italiane.

Il nord Italia mostra complessivamente un maggior grado di apertura verso i mercati esteri rispetto al resto d'Italia: il Piemonte, la Val d'Aosta e il Friuli Venezia Giulia presentano i valori più alti, seguiti dal Veneto e dall'Umbria. L'Emilia-Romagna si colloca in una posizione intermedia, preceduta da tutte le regioni settentrionali, dalla Toscana e dall'Umbria.

La piccola dimensione delle imprese penalizza la crescita verso il mercato estero dell'industria manifatturiera emiliano-romagnola. Alcuni settori come il ceramico e il meccanico hanno già avviato il processo di internazionalizzazione ed hanno saputo dotarsi di strutture e competenze professionali sufficienti per competere sui nuovi mercati; per altri settori, il sistema moda in particolare, il mercato interno svolge ancora un ruolo di vitale importanza ed il mercato estero è visto come un'opportunità da sfruttare solo in concomitanza di occasionali fattori favorevoli (deprezzamento della lira, incentivi all'export).

Figura 3 .Stima del grado di apertura al mercato estero calcolata come rapporto tra il valore delle esportazioni dell'industria manifatturiera e il Valore Aggiunto dell'industria manifatturiera. Dati 1995. Ad aree più scure corrispondono regioni con valori maggiori



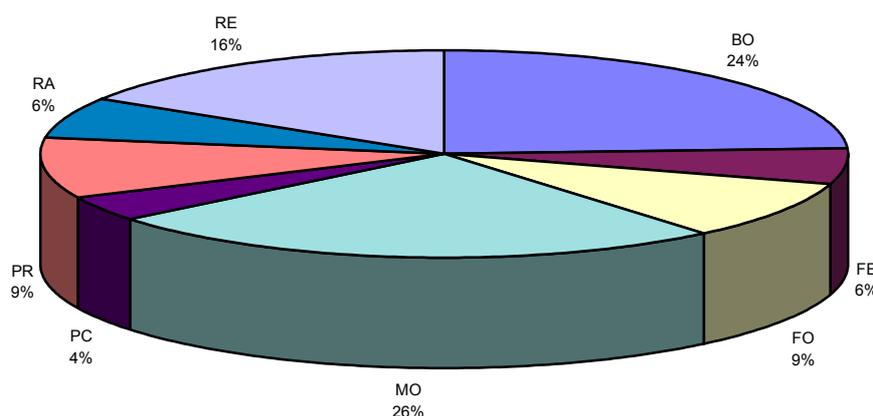
Qual è la provincia emiliano-romagnola maggiormente export-oriented?

Se si osserva l'incidenza percentuale delle singole province sul totale regionale si può notare come Modena si confermi negli anni la provincia che più contribuisce all'export regionale con una quota media del 25,4% nel triennio 1994-96. Tale percentuale tuttavia mostra un trend decrescente avendo perso quasi tre punti rispetto al triennio 1988-90. Aumenta l'importanza di Reggio Emilia e di Forlì (compresa Rimini) mentre incide sempre meno Ravenna. Per le analisi delle serie storiche, Forlì-Cesena e Rimini sono aggregate in un'unica provincia. Secondo i dati 1996 l'incidenza della sola provincia di Rimini sul totale regionale era del 2,7%, mentre quella della provincia di Forlì-Cesena era del 6,5%.

Tabella 2 Incidenza percentuale delle province sul totale regionale.

<i>Media del triennio 1988-90, 1991-93 e 1994-96.</i>			
<i>Provincia</i>	<i>88/90</i>	<i>91/93</i>	<i>94/96</i>
BO	24,4%	24,0%	24,1%
FE	5,4%	5,2%	5,6%
FO	8,0%	8,2%	9,1%
MO	28,2%	27,2%	25,4%
PC	3,9%	3,8%	3,9%
PR	8,6%	9,3%	9,2%
RA	7,9%	7,7%	6,4%
RE	13,6%	14,6%	16,2%

Figura 4 Incidenza percentuale delle province sul totale regionale. Media 94-96



L'incidenza percentuale valuta l'importanza delle province sull'export regionale ma non rappresenta un valido strumento per misurarne la dinamica di crescita. A tale fine è stato costruito il tasso di variazione medio annuo che calcola la variazione percentuale del valore delle esportazioni rispetto all'anno precedente. Spicca innanzitutto il forte incremento dell'export riminese che nel 1996 ha quasi raddoppiato il valore delle esportazioni rispetto all'anno precedente. La crescita è principalmente da attribuire alla ottima performance, in termini di esportazioni, del settore agro-alimentare e del sistema moda. Apprezzabili i tassi di crescita di Parma, mentre variazioni negative si registrano per la provincia di Forlì-Cesena, Ravenna e, a valori deflazionati, Modena.

Tabella 3 Valore delle esportazioni nel 1995 e 1996 e variazioni percentuali

Provincia	1995 milioni di lire	1996 milioni di lire	Var. % 95-96	Var. % 95-96 valori lire 1996
Piacenza	1.623.207	1.724.523	6,2%	2,3%
Parma	3.779.696	4.202.485	11,2%	7,0%
Reggio Emilia	6.921.010	7.188.174	3,9%	0,0%
Modena	10.571.176	10.780.047	2,0%	-1,9%
Bologna	9.953.886	10.653.204	7,0%	3,0%
Ferrara	2.440.175	2.540.796	4,1%	0,2%
Ravenna	2.730.204	2.608.980	-4,4%	-8,0%
Forlì	3.097.976	2.838.232	-8,4%	-11,8%
Rimini	797.690	1.170.461	46,7%	41,2%
Emilia-Romagna	41.915.021	43.706.902	4,3%	0,4%

Per un'analisi di più lungo periodo i tassi di variazione sono stati aggregati in due indici sintetici: il primo indica la variazione media annua nel periodo 1988-96, il secondo prende in considerazione solo l'ultimo triennio per apprezzare le capacità di crescita nell'ultimo periodo.

Negli anni 1988-96 le esportazioni dell'Emilia-Romagna, misurate in valore, sono cresciute ad un tasso medio annuo del 12,2%: in altri termini ogni anno, l'export è aumentato mediamente del 12,2% rispetto all'anno precedente.

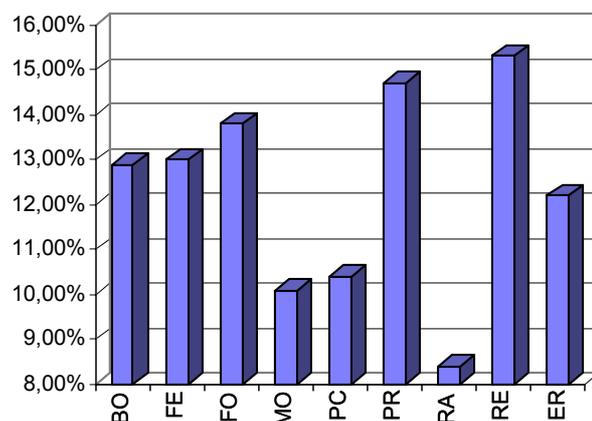
La performance migliore si registra a Reggio Emilia (+15,3%) seguita da Parma e Ferrara. Da osservare come Ravenna sia l'unica provincia regionale a presentare un tasso di crescita abbondantemente inferiore al 10%. Se limitiamo l'analisi agli ultimi tre anni le province che evidenziano incrementi maggiori sono Ferrara e Forlì (comprensiva di Rimini). Oltre a Ravenna, anche le due province più importanti per l'export regionale,

Modena e Bologna, mostrano una dinamica dei flussi export inferiore alla media regionale.

Tabella 4 Tasso medio annuo di variazione delle esportazioni per provincia. Anni 1988-96 e 1994-96

<i>prov</i>	<i>88/96</i>	<i>94/96</i>
BO	12,9%	13,1%
FE	13,0%	19,5%
FO	13,8%	19,5%
MO	10,1%	11,2%
PC	10,4%	15,7%
PR	14,7%	16,5%
RA	8,4%	9,2%
RE	15,3%	17,8%
ER	12,2%	14,4%

Figura 5 Tasso medio annuo di variazione delle esportazioni per provincia. Anni 1988-96



Le elaborazioni precedenti non permettono ancora di individuare la provincia con il maggior grado di apertura verso i mercati esteri. Per questo tipo di analisi occorre incrociare i dati export con il valore aggiunto dei settori dell'agricoltura e dell'industria in senso stretto. L'analisi si riferisce all'anno 1992 in quanto le stime del pil provinciale effettuate dall'Istituto Tagliacarne sono ferme a tale anno. Anche in questo caso quindi al provincia di Forlì-Cesena comprende anche Rimini. Oltre al rapporto nella tabella è indicato anche il numero indice calcolato ponendo come base 100 l'Emilia-Romagna: valori superiori a 100 indicano una propensione all'export maggiore della media regionale, valori inferiori implicano una minor apertura verso l'estero.

Modena è la provincia maggiormente export-oriented, seguita da Ravenna e Reggio Emilia. Piacenza, Forlì e Ferrara sono le province con minor propensione al commercio estero.

In estrema sintesi possiamo affermare che Modena si conferma provincia estremamente rivolta al mercato estero, anche se negli ultimi anni, causa il rallentamento di alcuni settori chiave dell'economia locale quali la ceramica, ha mostrato una dinamica di crescita più contenuta rispetto ad altre province della regione.

Da apprezzare la performance di Reggio Emilia che mostra un elevato grado di apertura verso l'estero, presenta i tassi di crescita annua delle esportazioni più elevati rispetto alle altre province e una crescente incidenza sull'export regionale.

Meno positiva la dinamica di Ravenna che pur avendo un'elevata propensione all'export cresce in misura minore rispetto alle altre province. A questo andamento non è estranea la

struttura produttiva che caratterizza l'economia ravennate ed in particolare la ristrutturazione del settore chimico avvenuta negli anni novanta.

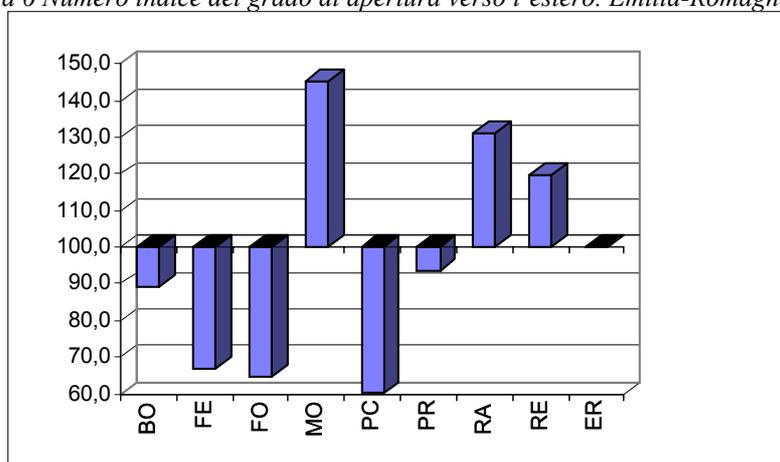
Ferrara, Forlì e Piacenza non sono province export-oriented anche se nell'ultimo triennio hanno notevolmente incrementato il valore delle loro esportazioni. In particolare Ferrara e Forlì hanno segnato nel periodo 1994-96 saggi di incremento medi vicini al 20%, i più alti della regione.

Bologna e Parma presentano un grado di apertura verso i mercati esteri inferiore alla media regionale. I tassi di crescita di Bologna nel periodo 1988-96 sono pressoché uguali a quelli relativi al solo triennio 1994-96 sottintendendo una certa stabilità dei rapporti commerciali con l'estero, meno soggetti a influenze congiunturali o a fattori esterni quali la svalutazione della lira avvenuta nel settembre 92. I tassi di variazione annuale, qui per brevità non riportati, confermano tale tesi. I tassi di crescita di Parma sono invece in aumento e superiori alla media regionale sia nell'intero periodo considerato che nel solo intervallo 1994-96.

Tabella 5 Valore percentuale e numero indice del grado di apertura verso l'estero. Emilia-Romagna =100

Provincia	Grado di apertura verso l'estero	Num.indice Emilia-Rom. =100
BO	50,19%	89,2
FE	37,58%	66,8
FO	36,30%	64,5
MO	81,81%	145,4
PC	33,81%	60,1
PR	52,58%	93,5
RA	73,70%	131,0
RE	67,37%	119,8
ER	56,25%	100

Figura 6 Numero indice del grado di apertura verso l'estero. Emilia-Romagna =100



Che cosa esportiamo?

Oltre un terzo delle esportazioni regionali provengono dal settore della meccanica. Tale percentuale è rimasta pressoché costante nel periodo considerato (88-96).

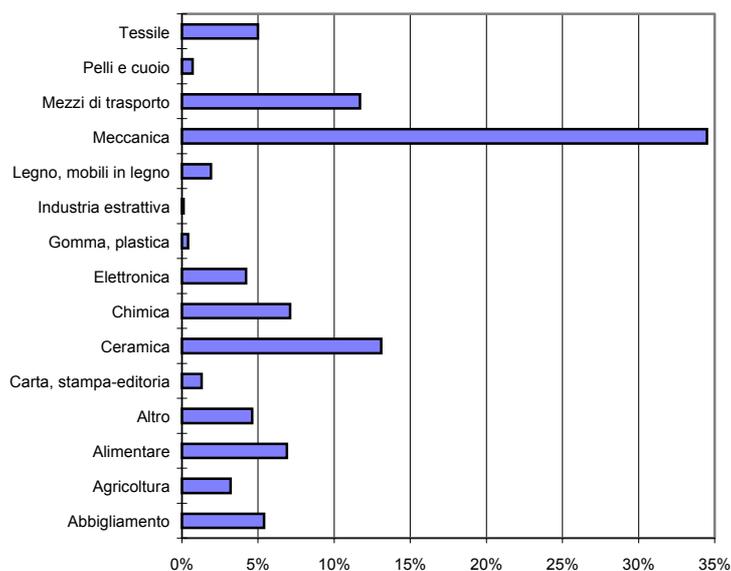
Il secondo settore in termini di esportazioni è quello ceramico che nel triennio 1994-96 incideva per il 13,1%. Le esportazioni del settore metalmeccanico in complesso costituiscono la metà del totale esportato dall'Emilia-Romagna mentre il sistema moda conta l'11% circa dell'export regionale.

*Tabella 6 Incidenza percentuale dei settori sul totale regionale.
Triennio 1988-90, 1991-93 e 1994-96*

Settore	88/90	91/93	94/96
Abbigliamento	4,9%	5,4%	5,4%
Agricoltura	3,9%	4,0%	3,2%
Alimentare	7,6%	8,2%	6,9%
Altro	3,7%	4,0%	4,6%
Carta, stampa-editoria	0,9%	1,0%	1,3%
Ceramica	12,1%	12,9%	13,1%
Chimica	7,1%	6,5%	7,1%
Elettronica	3,5%	3,8%	4,2%
Gomma, plastica	0,4%	0,5%	0,4%
Industria estrattiva	0,1%	0,1%	0,1%
Legno, mobili in legno	2,4%	2,0%	1,9%
Meccanica	32,4%	33,7%	34,5%
Mezzi di trasporto	14,0%	11,9%	11,7%
Pelli e cuoio	0,8%	0,7%	0,7%
Tessile	6,3%	5,4%	5,0%

Utilizzando la metodologia adottata precedentemente e calcolando i tassi di variazione nel periodo 1988-1996 e 1994-1996 possiamo individuare i settori che negli ultimi anni hanno mostrato tassi di crescita più elevati.

*Figura 7 Incidenza percentuale dei settori sul totale regionale.
Triennio 1994-96*



I valori maggiori si registrano per il settore della carta, stampa-editoria che mediamente ogni anno incrementa di quasi un quinto il valore dell'export rispetto all'anno precedente (il tasso di incremento sale al 25% se si considera solo l'ultimo triennio). La performance di questo comparto è sicuramente favorita dalla quota non particolarmente elevata destinata all'export, per cui aumenti non importanti in valore assoluto provocano sensibili incrementi nelle variazioni percentuali.

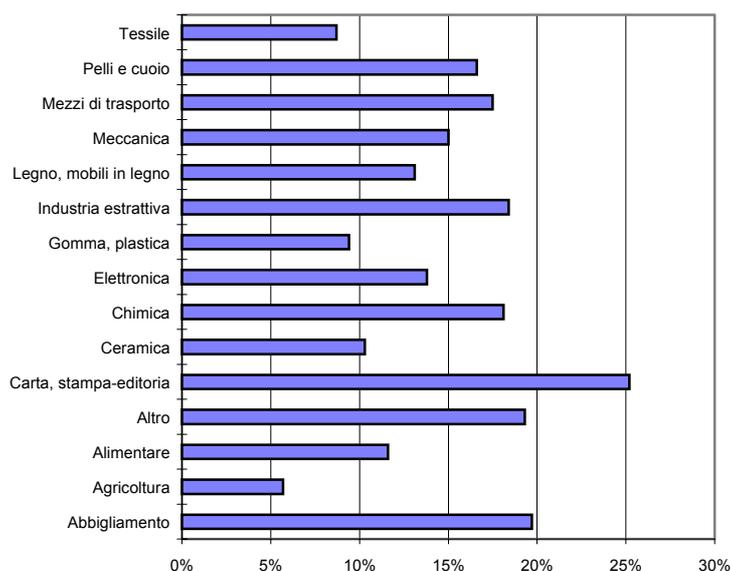
*Tabella 7. Tasso medio annuo di variazione delle esportazioni per settore.
Anni 1988-96 e 1994-96*

	1988/96	1994/96
Abbigliamento	14,6%	19,7%
Agricoltura	7,3%	5,7%
Alimentare	9,9%	11,6%
Altro	15,7%	19,3%
Carta, stampa-editoria	17,9%	25,2%
Ceramica	12,4%	10,3%
Chimica	11,1%	18,1%
Elettronica	14,6%	13,8%
Gomma, plastica	12,0%	9,4%
Industria estrattiva	11,9%	18,4%
Legno, mobili in legno	8,4%	13,1%
Meccanica	14,2%	15,0%
Mezzi di trasporto	10,6%	17,5%
Pelli e cuoio	12,7%	16,6%
Tessile	6,8%	8,7%

Solo quattro settori nell'ultimo triennio presentano tassi di incremento inferiori alla media del periodo 1988-96: l'agricoltura, l'elettronica, il comparto della gomma e della plastica e la ceramica. Il rallentamento di settori importanti quali l'elettronica e la ceramica, in aggiunta alla crescita modesta della meccanica indica come la nuova sfida competitiva lanciata dai Paesi emergenti stia già provocando i primi effetti sull'economia regionale. Sono caduti quei fattori come il deprezzamento della lira che in qualche maniera hanno generato forme di disparità nel mercato a favore di determinate realtà industriali, alimentando effetti distorsivi sulla concorrenza. In parallelo sono mutati i fattori critici che determinano la competitività delle aree e dei settori. I dati relativi al solo 1996 segnalano un rallentamento delle esportazioni che per alcuni settori si traduce anche in un decremento rispetto all'anno precedente e rappresenta un primo campanello d'allarme che non deve essere sottovalutato. Tali mutamenti sembrano per il momento coinvolgere in misura minore il sistema moda che nell'ultimo triennio presenta una apprezzabile dinamica di crescita. Le imprese emiliano-romagnole operanti nel sistema moda sono riuscite a contenere gli effetti della concorrenza dei Paesi a basso costo di produzione attraverso l'organizzazione più professionale della distribuzione e puntando su una competitività basata più sui tempi che sui costi.

Importante rilevare anche la ripresa delle esportazioni del settore chimico (anche se l'export di prodotti chimici rimane sempre su livelli modesti) dopo le difficoltà dei primi anni novanta.

Figura 8. Tasso medio annuo di variazione delle esportazioni per settore. Anni 1994-96



L'analisi può essere allargata analizzando i dati per singolo prodotto. Nella successiva tabella sono riportate in ordine decrescente le venti classi merceologiche maggiormente esportate nel triennio 1994-96. Undici dei venti prodotti più esportati appartengono al settore della metalmeccanica. È interessante rilevare come anche all'interno dello stesso comparto ci siano rilevanti differenze nei tassi di crescita dei flussi export: nell'ultimo triennio il commercio verso l'estero di autoveicoli e parti di autoveicoli ha registrato un incremento di circa il 25%, mentre le vendite di trattori sono rimaste stazionarie nel periodo considerato.

Tabella 8. Tasso medio annuo di variazione delle esportazioni per i 20 prodotti maggiormente esportati. Anni 1988-96 e 1994-96

	1988/96	1994/96
Altre macchine e appar. non elettrici	14,6%	15,3%
Mat. costr. terracotta, mat. refrattari	12,6%	10,2%
Parti di macchine e appar. non elettrici	15,8%	17,5%
Parti staccate di autoveicoli	12,3%	22,9%
Altri prodotti industrie metalmeccaniche	14,9%	17,3%
Mat. plastiche artificiali, resine sint.	10,3%	23,3%
Autoveicoli	14,8%	25,3%
Altri prodotti ind. manifatturiere varie	15,7%	19,4%
Altri appar. per applicazioni elettriche	13,2%	11,6%
Oggetti cuciti fibre tessili vegetali	14,8%	21,4%
Altre macchine utensili	12,0%	12,7%
Altre frutta fresche	7,1%	5,0%
Altri prodotti meccanici di precisione	13,4%	12,0%
Macch. estrazione e trattamento minerali	19,4%	7,6%
Trattori	0,7%	0,5%
Maglieria e calze fibre artif. o sintet.	14,7%	25,5%
Maglieria e calze di lana	8,5%	0,6%
Mobili di legno, giunchi, vimini	8,2%	13,7%
Altri prodotti siderurgici	24,9%	22,2%
Macchine e apparecchi agricoli	15,6%	19,9%

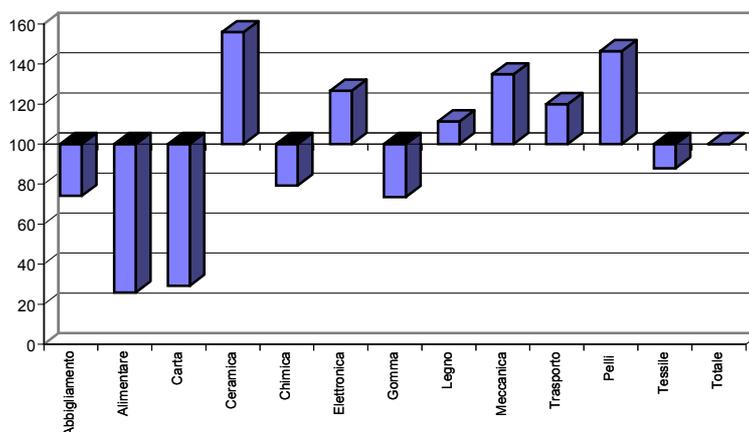
Come per le province possiamo provare a individuare i settori maggiormente export-oriented. Non disponendo della stima del pil disaggregata per i settori dell'industria manifatturiera possiamo utilizzare i dati delle indagini congiunturali dell'industria manifatturiera.

Nella tabella 9 per ogni settore dell'industria manifatturiera è riportata la quota di fatturato realizzata all'estero. I dati sono stati aggregati per triennio tranne che nel periodo 1989-90 in quanto non era disponibile il dato 1988. Nell'ultimo triennio tre settori hanno realizzato oltre la metà del proprio fatturato all'estero: la ceramica (60,8%), il comparto delle pelli e del cuoio (57,1%) e la meccanica tradizionale (52,6%). Mentre per pelli e cuoio si tratta di una conferma in quanto in tutto il periodo considerato la quota di export si è mantenuta sostanzialmente costante, il settore ceramico e quello della meccanica hanno saputo negli anni più recenti sfruttare l'opportunità offerta dal deprezzamento della nostra moneta. Nel 1996, esauriti i vantaggi derivanti dal deprezzamento della lira, la quota sul mercato estero dovrà essere mantenuta agendo su differenti leve competitive. Finanza, internazionalizzazione e competizione sull'innovazione sono i temi su cui si sta giocando il confronto fra imprese ma anche fra aree.

*Tabella 9. Quota percentuale di fatturato realizzata all'estero.
Valori medi biennio 89-90 e trienni 91-93, 94-96*

	89-90	91-93	94-96
Abbigliamento	19,4	20,7	28,9
Alimentare	9,8	9,9	10,1
Carta, stampa-editoria	10,6	10,2	11,4
Ceramica	49,6	51,3	60,8
Chimica	24,6	27,6	30,9
Elettronica	43,8	42,7	49,4
Gomma, plastica	23,1	22,4	28,7
Legno, mobili in legno	32,8	30,3	43,4
Meccanica	43,2	45,6	52,6
Mezzi di trasporto	37,6	43,6	46,8
Pelli e cuoio	59,7	54,3	57,1
Tessile	30,4	29,2	34,3
Totale	32,1	33,3	39

Figura 9. Numero indice del fatturato realizzato all'estero. Emilia-Romagna=100. Triennio 1994-96



Dove esportiamo?

L'Unione Europea costituisce oramai nelle strategie imprenditoriali un mercato domestico: quasi il 60% delle esportazioni è diretto verso il mercato comunitario.

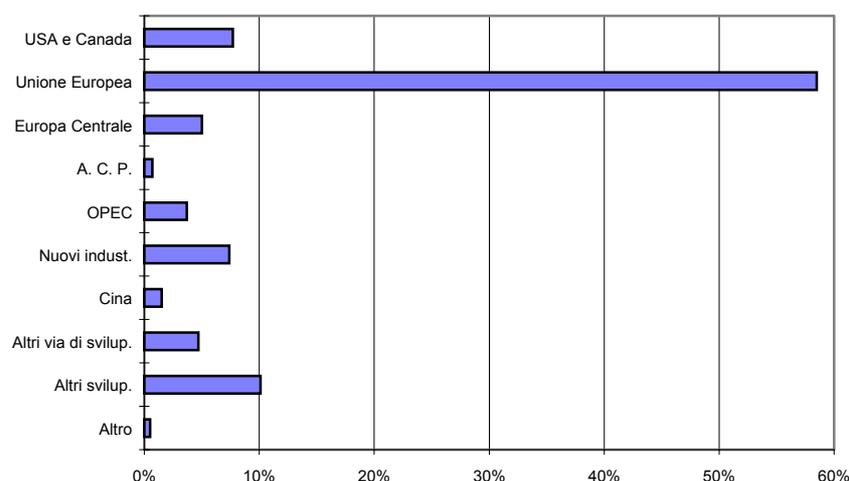
Rispetto al passato l'incidenza del mercato dell'Unione Europea è in calo, mentre si stanno aprendo importanti sbocchi commerciali verso nuovi mercati quali quelli dell'Europa centrale e dei nuovi paesi industrializzati (Argentina, Brasile, Corea del Sud, Israele,...).

Il secondo mercato di sbocco dopo quello comunitario è costituito dagli altri paesi sviluppati (10,1%), in particolare dal Giappone, dalla Turchia e dall'Australia. Il 7,7% dei prodotti regionali sono commercializzati sul mercato nord-americano.

Tabella 10. Incidenza percentuale delle aree geografiche sul totale export regionale. Valori medi trienni 88-90, 91-93, 94-96

Area geografica	88/90	91/93	94/96
Altre destinazioni	0,7%	0,6%	0,5%
Altri paesi sviluppati	10,3%	9,8%	10,1%
Altri paesi via di sviluppo	3,7%	4,3%	4,7%
Cina	0,6%	0,9%	1,5%
Nuovi paesi industrializzati	3,9%	5,7%	7,4%
OPEC	4,7%	5,1%	3,7%
Paesi A. C. P.	1,3%	1,0%	0,7%
Paesi dell'Europa Centrale	2,6%	3,9%	5,0%
Unione Europea	63,3%	61,3%	58,5%
USA e Canada	9,0%	7,4%	7,7%

Figura 10. Incidenza percentuale delle aree geografiche sul totale export regionale. Valore medio triennio 1994-96



L'importanza che stanno assumendo nuovi mercati di sbocco è confermata dalla successiva tabella che riporta i tassi di variazione delle esportazioni. I valori più alti si registrano in corrispondenza delle aree comprendenti i Paesi dell'Europa Centrale, degli altri paesi sviluppati e dei nuovi Paesi industrializzati. Cresce in maniera costante il mercato comunitario mentre presentano saggi di incremento inferiori i mercati dell'Opec e dei Paesi africani (ACP).

Figura 11 Esportazioni dell'Emilia-Romagna nel 1996. Aree più scure indicano maggiori esportazioni

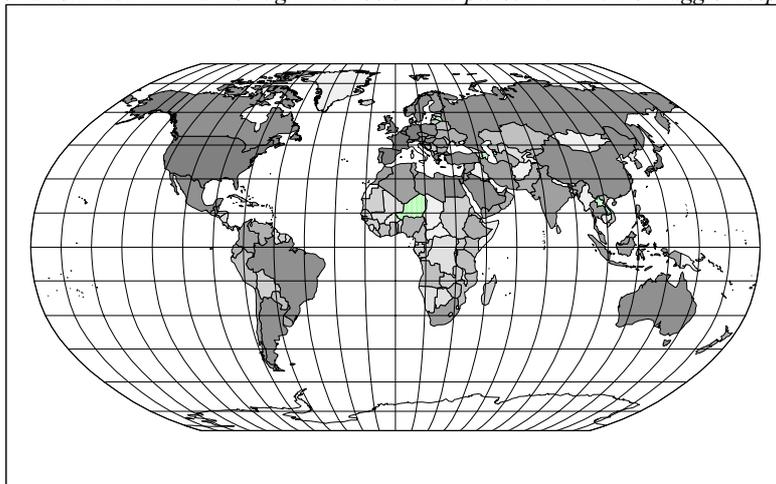


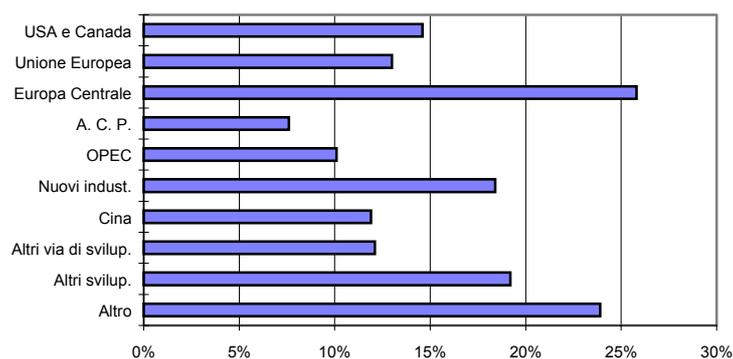
Figura 12 Esportazioni dell'Emilia-Romagna nel 1996. Aree più scure indicano maggiori esportazioni



Tabella 11 Tasso di variazione medio annuo delle esportazioni.
Periodo 1988-96 e triennio 1994-96

	1988/96	1994/96
Altre destinazioni	11,6%	23,9%
Altri paesi sviluppati	13,4%	19,2%
Altri paesi via di sviluppo	15,2%	12,1%
Cina	32,4%	11,9%
Nuovi paesi industrializzati	23,8%	18,4%
OPEC	10,3%	10,1%
Paesi A. C. P.	3,0%	7,6%
Paesi dell'Europa Centrale	28,8%	25,8%
Unione Europea	10,4%	13,0%
USA e Canada	10,2%	14,6%

Figura 13 Tasso di variazione medio annuo delle esportazioni. Valore medio triennio 1994-96



L'analisi può essere allargata analizzando la dinamica dei flussi export verso i singoli Paesi. La tabella 12 riporta i tassi di variazione media annua per i primi 20 partner commerciali dell'Emilia-Romagna. Ad ulteriore conferma della ricerca da parte delle imprese regionali di nuovi mercati di sbocco si può osservare come i tassi di incremento più elevati si registrano verso Paesi non tradizionalmente partner commerciali. È quindi interessante rimarcare il + 64% dell'export verso l'Indonesia, il + 41% commercializzato in Brasile e l'incremento del 37% in Polonia. La strategia di diversificazione dei mercati di sbocco ha portato le aziende della nostra regione ad esportare in misura maggiore anche in Giappone, in Russia ed in Turchia.

Nei prossimi anni, esaurito l'effetto dei vantaggi competitivi ricordati precedentemente, si capirà se le imprese dell'Emilia-Romagna saranno riuscite a costruire con questi Paesi rapporti commerciali solidi e non basati solo su occasionali opportunità offerte da fattori esterni.

Tabella 12. Tasso di variazione medio annuo delle esportazioni.
Periodo 1988-96 e triennio 1994-96

	1988/96	1994/96
Germania	11,1%	9,2%
Francia	8,1%	11,9%
Stati Uniti d'America	10,8%	15,4%
Regno Unito	10,0%	17,5%
Spagna	14,0%	17,1%
Belgio e Lussemburgo	10,6%	11,2%
Austria	13,1%	17,6%
Paesi Bassi	10,9%	17,2%
Svizzera	4,9%	6,8%
Giappone	20,3%	25,6%
Grecia	13,5%	14,4%
Turchia	29,5%	28,0%
Russia	-	24,3%
Cina	32,4%	11,9%
Hong Kong	22,8%	7,4%
Portogallo	12,5%	12,8%
Indonesia	43,4%	64,0%
Polonia	37,3%	36,8%
Brasile	44,6%	41,3%
Australia	13,3%	20,2%

Esportiamo tecnologia?

“Vi sono cambiamenti nella tecnologia che hanno effetti ampi e che influenzano uno o più settori dell’economia e che danno origine anche a settori completamente nuovi. Questi sono basati su una combinazione di innovazioni radicali ed incrementali, assieme ad innovazioni organizzative che influenzano diverse imprese.” (Freeman, 1989).

L’importanza del cambiamento tecnologico è prioritaria: alcuni mutamenti hanno, infatti, effetti così profondi da generare ripercussioni sul comportamento dell’economia complessiva. Un tentativo di valutare il grado di innovatività delle produzioni emiliano-romagnole e in generale il loro livello di competitività può essere effettuato mediante l’analisi del contenuto tecnologico dei beni esportati con riferimento sia al prodotto sia alla tecnologia utilizzata nel processo produttivo.

Nella tabella 13 sono riportati i prodotti dell’agricoltura, e i prodotti dell’industria manifatturiera classificati in cinque gruppi:

- ⇒ *prodotti tradizionali*, caratterizzati da basso contenuto tecnologico e prodotti in settori a basso contenuto tecnologico;
- ⇒ *prodotti tradizionali in evoluzione*, beni con un crescente contenuto tecnologico ottenuti in un settore a basso contenuto tecnologico;
- ⇒ *prodotti standard*, beni a medio contenuto tecnologico ottenuti in settori a medio contenuto tecnologico;
- ⇒ *prodotti specializzati*, beni a medio contenuto tecnologico ottenuti in settori ad alto contenuto tecnologico;
- ⇒ *prodotti high-tech*, beni ad alto contenuto tecnologico ottenuti in settori ad alto contenuto tecnologico.

Tabella 13 Composizione percentuale delle esportazioni regionali classificate per contenuto tecnologico.
Valori medi trienni 1988-90, 1991-93 e 1994-96

Contenuto tecnologico	88/90	91/93	94/96
Prodotti dell'agricoltura	3,9%	4,0%	3,2%
Prodotti tradizionali	19,7%	19,3%	18,1%
Prodotti tradizionali in evoluzione	11,2%	12,1%	12,7%
Prodotti standard	33,9%	33,2%	33,8%
Prodotti specializzati	22,1%	22,7%	23,4%
Prodotti "high tech"	8,7%	8,2%	8,4%

Dalla composizione dei flussi export emerge una posizione molto chiara del posizionamento competitivo dell’Emilia-Romagna in relazione alla produzione dell’industria manifatturiera. Il portafoglio export è composto prevalentemente da prodotti standard e prodotti specializzati, da produzioni cioè a medio contenuto tecnologico, che giungono a rappresentare quasi il 60% nell’ultimo triennio. In particolare i prodotti standard, ottenuti in settori a medio contenuto tecnologico, hanno sempre rappresentato oltre 1/3 delle esportazioni regionali. Alla crescita dei prodotti specializzati è corrisposta una diminuzione dei prodotti tradizionali; in crescita anche i prodotti tradizionali in evoluzione, mentre sostanzialmente stabili i prodotti high-tech.

Le esportazioni emiliano-romagnole non si caratterizzano quindi per l’elevato contenuto tecnologico, soprattutto se si confronta la quota di export di prodotti high-tech con il corrispondente valore delle importazioni: nel 1996 le esportazioni non raggiungono il 9%, le importazioni superano abbondantemente il 20%. Anche tenendo conto che non sempre ciò che viene importato è destinato al mercato regionale, la differenza tra importazioni ed esportazioni ad alto contenuto tecnologico è elevata.

Figura 14 Export ed import dell'industria manifatturiera classificati per contenuto tecnologico. Anno 1996

