

---

---

# LE ESPORTAZIONI DELL'EMILIA-ROMAGNA NEL 1998

## *Flessione congiunturale o perdita di competitività?*

*di Guido Caselli, Ufficio studi, Unioncamere Emilia-Romagna*

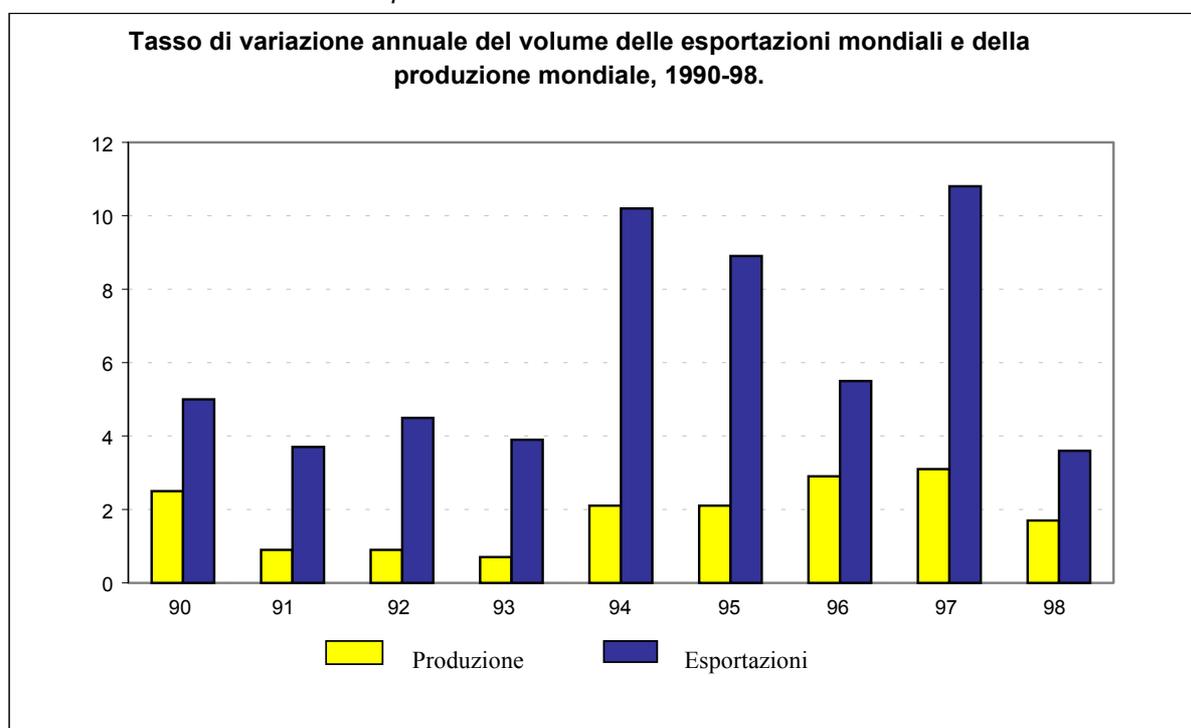
---

---

**Italia meno competitiva?** La prima metà degli anni novanta è stata caratterizzata da una crescente presenza delle imprese italiane sui mercati esteri, come testimoniato dalle statistiche sul commercio che indicano, per il periodo compreso tra il 1990 e il 1995, un tasso medio annuale di crescita delle esportazioni superiore al 12%. Questa apertura verso gli scambi commerciali internazionali è in larga misura imputabile al vantaggio connesso alla competitività di prezzo delle merci italiane generato da manovre monetarie quali la svalutazione della lira del settembre 1992. La seconda metà degli anni novanta presenta uno scenario competitivo mutato e meno favorevole per le merci italiane, sono di fatto caduti tutti i fattori che in qualche maniera hanno generato forme di disparità nel mercato a favore di determinate realtà industriali, alimentando effetti distorsivi nella concorrenza come il deprezzamento della lira ricordato. Gli effetti sul commercio estero non si sono fatti attendere e nel triennio 1996-98 la crescita media annuale non ha raggiunto il 4%. Ciò ha dato il via ad una serie di dibattiti sulla crisi del modello italiano, sulla inadeguatezza della piccola e media impresa nella competizione sui mercati internazionali e sulla necessità di interventi governativi per riorganizzare e meglio strutturare il commercio con l'estero.

Obiettivo di questo studio è, attraverso l'analisi delle statistiche sul commercio con l'estero dell'Italia e dell'Emilia-Romagna, verificare se la flessione delle esportazioni registrata nel 1998 sia semplicemente da attribuire ad un quadro congiunturale meno favorevole oppure sia da interpretare come un campanello d'allarme, un segnale di una ridotta competitività della produzione nazionale e regionale sui mercati esteri.

Figura 1 Produzione mondiale ed esportazioni a confronto. Periodo 1990-98



Fonte WTO

**Uno sguardo d'insieme** Innanzitutto occorre partire analizzando, seppur per grandi linee, l'andamento del commercio mondiale. Il 1998 è stato caratterizzato da una minor crescita della produzione che ha segnato il saggio di incremento più basso degli ultimi cinque anni. Un'analogia

tendenza si è registrata per il commercio mondiale che è cresciuto in termini di volume solamente del 3,5% rispetto alla crescita di oltre il 10% del 1997, ed è addirittura diminuito in termini di valore, espresso in dollari, del 2%, la più forte contrazione dal 1982. Si va quindi riducendo il margine tra crescita della produzione e delle esportazioni. Le previsioni per il 1999 indicano ancora un anno di modesta crescita produttiva e non particolarmente brillante per il commercio mondiale. Secondo stime del World Trade Organization (WTO) la crescita dovrebbe assestarsi sui valori registrati nel 1998.

La ragione di questa battuta d'arresto del commercio mondiale è da ricercarsi principalmente nella crisi asiatica le cui ripercussioni si sono manifestate anche negli altri Paesi. L'Asia ha infatti registrato nel 1998 la più forte contrazione delle importazioni sia in termini di volume che di valore. Le importazioni espresse in dollari sono diminuite del 17,5%, calo mai registrato in precedenza, con punte oltre il 30% nella Repubblica di Corea, in Thailandia e in Indonesia.

*Tabella 1 Esportazioni per nazione nel 1998. Valori in milioni di dollari, variazioni % su valori espressi in dollari, e incidenza sul totale export mondiale.*

	Valore in mld. dollari	Var. % 1998/80	Var. % media 1996-98	Var. % 1998 su 1997	Quota % 1980	Quota % 1998
<b>Export mondiale</b>	5.375	164,3%	2,0%	-2,0%	100,0%	100,0%
<b>America settent.</b>	898	205,8%	5,0%	-0,9%	14,4%	16,7%
Canada	214	216,4%	3,8%	-0,9%	3,3%	4,0%
Stati Uniti	683	202,8%	5,4%	-0,9%	11,1%	12,7%
<b>America merid.</b>	274	150,1%	6,9%	-1,8%	5,4%	5,1%
<b>Europa Occid.</b>	2.338	186,7%	1,8%	2,6%	40,1%	43,5%
Austria	62	252,9%	2,4%	5,3%	0,9%	1,1%
Belgio-Lussemburgo	172	166,0%	0,1%	2,1%	3,2%	3,2%
Danimarca	47	180,9%	-2,4%	-3,5%	0,8%	0,9%
Finlandia	42	199,4%	1,7%	3,9%	0,7%	0,8%
Francia	307	164,6%	2,3%	6,0%	5,7%	5,7%
Germania	540	179,8%	1,1%	5,3%	9,5%	10,0%
Grecia	10	88,4%	-3,6%	-10,1%	0,3%	0,2%
Irlanda	63	653,2%	12,4%	18,7%	0,4%	1,2%
Italia	241	208,4%	1,1%	1,1%	3,8%	4,5%
Paesi Bassi	198	168,0%	0,3%	2,4%	3,6%	3,7%
Portogallo	24	406,5%	1,5%	1,5%	0,2%	0,4%
Spagna	109	426,2%	6,0%	4,6%	1,0%	2,0%
Svezia	84	173,3%	2,1%	1,9%	1,5%	1,6%
Regno Unito	273	147,6%	4,2%	-3,1%	5,4%	5,1%
<b>Unione Eur. (15)</b>	2.171	188,0%	1,9%	3,1%	37,1%	40,4%
<i>di cui esp. Extra UE</i>	814	175,8%	2,5%	0,0%	14,5%	15,1%
Norvegia	40	113,6%	-0,8%	-18,3%	0,9%	0,7%
Svizzera	79	165,7%	-1,1%	3,4%	1,5%	1,5%
Turchia	26	798,3%	6,6%	-0,4%	0,1%	0,5%
<b>Eur. Centrale e Est</b>	178	13,3%	3,8%	-1,1%	7,7%	3,3%
<b>Africa</b>	105	-13,0%	0,5%	-16,7%	5,9%	1,9%
<b>Medio Oriente</b>	138	-35,5%	-0,1%	-21,1%	10,5%	2,6%
<b>Asia</b>	1.444	346,2%	0,1%	-6,2%	15,9%	26,9%
Cina	184	910,3%	7,7%	0,5%	0,9%	3,4%
Giappone	388	197,4%	-4,2%	-7,8%	6,4%	7,2%
<b>Australia</b>	56	155,0%	2,6%	-11,1%	1,1%	1,0%
<i>Ec. sviluppate</i>	3.672	186,9%	1,7%	0,1%	62,9%	68,3%
<i>Ec. in sviluppo</i>	1.375	132,9%	2,7%	-6,8%	29,0%	25,6%
<i>Ec. in transizione</i>	178	13,3%	3,8%	-1,1%	7,7%	3,3%

*Fonte: ns. elaborazione su dati WTO (World Trade Organisation), IMF (International Financial Statistics); UNSD (divisione statistica delle Nazioni Unite - bollettino mensile di statistica); FAO, Trade Yearbook; Preliminary Overview of the Economy of Latin America and the Caribbean, ECLAC; stime degli istituti nazionali di statistica.*

Nell'Europa Occidentale ad una forte crescita della domanda si è contrapposta una minor dinamica produttiva comportando una espansione delle importazioni che, per la prima volta dal 1992, hanno registrato un tasso di crescita superiore a quello delle esportazioni. È da sottolineare che l'Europa occidentale è l'unica ripartizione territoriale ad aver registrato un incremento delle esportazioni in termini di valore.

Un'altra caratteristica del commercio mondiale nel 1998 è il calo dei prezzi dei prodotti primari, causato da una maggior disponibilità di tali beni associata ad una minor attività economica. Il crollo maggiore si è registrato nei prodotti petroliferi con cali arrivati a sfiorare il 40%, ma anche i prezzi dei beni manifatturieri sono, seppur in misura minore, diminuiti. Il calo dei prezzi dei beni petroliferi ha ovviamente colpito maggiormente i proventi da esportazioni dei paesi medio orientali e africani.

**L'evoluzione dell'export italiano** Il WTO ha recentemente diffuso alcuni dati sull'andamento del commercio estero nel 1998 suddiviso per aree geografiche. Le statistiche relative all'Italia licenziate dal WTO differiscono parzialmente da quelle diffuse dall'Istat in quanto sono calcolate in dollari con conseguenti variazioni dovute alle oscillazioni del tasso di cambio. Ai fini di questo studio i dati del WTO risultano particolarmente utili in quanto consentono di porre a confronto, con criteri omogenei, l'export Italia con il resto del mondo.

Nel 1998 le esportazioni nazionali hanno rappresentato il 4,5% dell'intero commercio mondiale, superiore al 3,8% del 1980 ma anche al 4,3% del 1997. Se però allarghiamo l'osservazione ai due anni precedenti risulta che l'incidenza italiana sugli scambi mondiali era nel 1995 e nel 1996 rispettivamente del 4,6% e 4,7%. L'Italia rappresenta il sesto Paese al mondo in termini di export preceduto nell'ordine da Stati Uniti, Germania, Giappone, Francia e Regno Unito. L'Italia occupa la stessa posizione anche nella graduatoria dei principali paesi importatori. Complessivamente le esportazioni mondiali sono ammontate a poco meno di dieci milioni di miliardi di lire, con una crescita del 164% rispetto al 1980. Tra i primi sei Paesi leader nelle esportazioni l'Italia è quella che è cresciuta maggiormente nel periodo 1980-98 con un saggio di incremento del 208%, crescita superiore a quanto realizzato globalmente dai Paesi dell'Europa Occidentale (187%): solo alcuni Paesi che in questi anni hanno vissuto una forte ristrutturazione economica quali Irlanda, Spagna, Portogallo e Austria hanno evidenziato un'apertura verso gli scambi commerciali superiore a quella italiana.

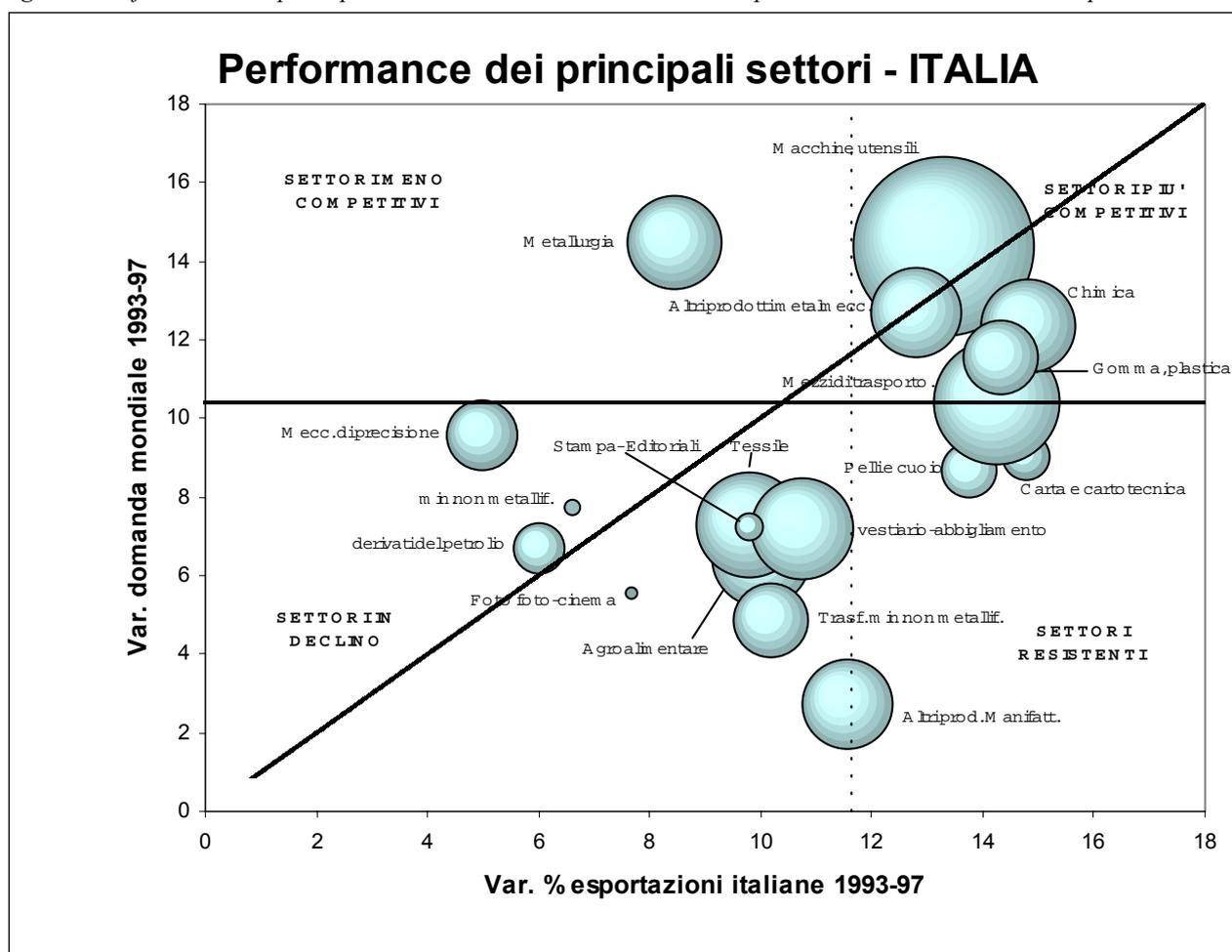
Negli ultimi tre anni la marcia delle imprese italiane alla conquista dei mercati internazionali sembra aver subito una battuta d'arresto. La modesta crescita dell'1,1% all'anno è inferiore a quanto realizzato dagli altri Paesi *export-leader* (solo la Germania presenta un saggio di incremento uguale a quello italiano) e più contenuto anche alla crescita complessiva dei Paesi aderenti all'Unione Europea (+1,9%). Il solo dato relativo al 1998 conferma la fase di rallentamento che sta attraversando l'export italiano: la crescita dell'1,1%, in linea con la media dei tre anni precedenti, si colloca abbondantemente al di sotto dell'incremento medio dell'Unione Europea (+3,1%). All'interno dell'Unione Europea solo la Grecia, il Regno Unito e la Danimarca hanno fatto peggio dell'Italia. Variazioni di segno negativo per le esportazioni degli altri continenti: la crisi asiatica sembra aver avuto maggiori ripercussioni, oltre che ovviamente sui paesi asiatici stessi, sui Paesi non europei.

Già da questi primi dati si può individuare una chiave di lettura alla flessione export manifestata dall'Italia: il quadro mondiale segnato da un diffuso rallentamento produttivo e da alcune crisi economiche che hanno influenzato l'andamento del commercio estero spiega solo parzialmente il rallentamento dell'attività delle imprese italiane sui mercati internazionali. Il periodo temporale ridotto in cui si è manifestata la flessione non permette di trarre conclusioni certe sulla presunta perdita di competitività del sistema Italia, ma la minor crescita rispetto ai principali concorrenti europei può essere interpretata come una difficoltà delle produzioni italiane di conquistare nuove quote di mercato e di mantenere quelle esistenti.

Per ottenere indicazioni più precise l'analisi deve essere ulteriormente scomposta per settori produttivi perché se è vero che alcune merci sono scarsamente concorrenziali sui mercati internazionali, altre rappresentano punte di eccellenza della produzione nazionale e altamente competitive, sia per prezzo sia per qualità, rispetto a quelle estere.

**Quali sono i settori più competitivi?** Per indagare su quali siano le merci più concorrenziali con concrete possibilità di affermarsi sui mercati e, viceversa, quali siano quelle meno richieste, si è utilizzata una metodologia già sperimentata dalla divisione statistica delle Nazioni Unite. Il grafico nella figura 2 - *performance dei principali settori in Italia* -, riporta l'andamento dei principali gruppi di prodotti in termini di export. La dimensione della sfera indica il valore dell'export e mette a confronto la crescita media dell'export nazionale nel periodo 1993-97 (posto sull'asse orizzontale X) con la crescita media della domanda (l'asse verticale Y), data dalle importazioni mondiali nello stesso intervallo temporale. Se, per esempio, una sfera ha il suo centro in corrispondenza delle coordinate  $x=3$  e  $y=5$  significa che per quel determinato settore le esportazioni italiane nel periodo 1993-97 sono cresciute mediamente del 3%, mentre la domanda di prodotti di quel settore è cresciuta mediamente del 5%. Come rappresentato dalla linea verticale tratteggiata, le esportazioni italiane nel periodo 1993-97 sono cresciute mediamente dell'11,7%, mentre la domanda internazionale, misurata in termini di importazioni mondiali nello stesso periodo di riferimento e rappresentata dalla linea orizzontale, è aumentata del 10,2%. La linea diagonale indica i valori per cui le esportazioni italiane pareggiano la domanda mondiale e divide il grafico in due parti: i valori posti al di sotto della diagonale indicano i prodotti per cui le esportazioni sono cresciute in maniera più consistente rispetto alla domanda, aumentando conseguentemente la loro quota sul mercato mondiale. In maniera opposta i prodotti che si collocano al di sopra della diagonale hanno assistito ad una erosione della loro quota di mercato. La diagonale e la linea orizzontale di riferimento sono di particolare interesse per ciò che riguarda le prospettive di sviluppo del commercio estero; esse infatti dividono il grafico in quattro quadranti con differenti caratteristiche.

Figura 2 Performance dei principali settori in Italia. Variazioni delle esportazioni e della domanda nel periodo 93-97.



Fonte: nostra elaborazione su dati Wto-Onu e Istat

**Settori vincenti in un mercato in crescita** Il quadrante posto in alto a destra, che per semplicità abbiamo chiamato "*settori più competitivi*" oppure "*settori vincenti in un mercato in crescita*", include i settori che hanno evidenziato le performance in termini di export più apprezzabili. Sono i settori maggiormente dinamici, con un tasso di crescita più rapido di quanto commercializzato nel mondo, con quote di mercato in crescita. Si può affermare che le imprese esportatrici che operano in questi settori hanno dimostrato la loro competitività negli anni novanta. Anche l'attività di promozione in questi settori risulta meno rischiosa e molti casi possono essere presi come punti di riferimento. All'interno di questo quadrante troviamo il settore della **chimica**, della **gomma** e della **plastica**: in questi due comparti vi è quindi stata una domanda che è cresciuta a ritmi superiori rispetto alla media complessiva e le esportazioni nazionali hanno evidenziato tassi di incremento ancora superiori. La crescita è stata diffusa a tutti i prodotti appartenenti a questo comparto, con tassi prossimi al 20% per i prodotti di profumeria e per antiparassitari. La chimica e il settore della gomma e della plastica rappresentano quindi comparti in espansione dove l'Italia riesce a conquistare nuove quote di mercato. Buona anche la performance del comparto dei **mezzi di trasporto** che a fronte di una domanda che aumenta mediamente del 10,4% registra incrementi sul versante delle esportazioni superiori al 14%. Anche il 1998 per il settore dei mezzi di trasporto è stato un anno positivo con una crescita prossima al 15% rispetto al 1997; da sottolineare la forte espansione, oltre il 50%, della commercializzazione di natanti, di aeromobili e di veicoli per strade ferrate mentre sono in calo le esportazioni di trattori (-11%). Andamento analogo al settore dei mezzi di trasporto per il comparto del **legno** al cui interno si sono distinte le esportazioni di sughero. La sfera che rappresenta il settore comprendente gli **altri prodotti metalmeccanici** si pone sulla bisettrice del grafico indicando quindi una crescita delle esportazioni uguale a quella della domanda. L'andamento di questi prodotti (utensili, bulloni, viti, ...) è quindi in crescita e l'Italia mantiene le quote di mercato esistenti senza però acquisirne di nuove.

**Settori perdenti in un mercato in crescita** Il quadrante posto in alto a sinistra, "*i settori meno competitivi*" o con altri termini "*settori perdenti in un mercato in crescita*", individua i prodotti per cui la domanda è cresciuta a tassi elevati, superiore al tasso medio, mentre le esportazioni sono cresciute con minore intensità comportando una perdita di quote di mercato. È quindi ovvio che il collo di bottiglia alla crescita del settore non è da cercarsi dal lato della domanda ma da quello commerciale (prezzi non competitivi, attività promozionale insufficiente o inefficace, difficoltà nella fornitura,...). Il settore della **metallurgia** nel periodo considerato ha segnato un incremento dell'export dell'8,5% a fronte di una domanda del 14,5%. Le imprese italiane operanti in questo comparto non sono quindi riuscite a sfruttare adeguatamente le opportunità offerte da un mercato particolarmente dinamico; il dato 1998 indica una crescita del settore metallurgico inferiore al 2% lasciando prevedere ulteriori perdite di quote di mercato. Il settore delle **macchine utensili** ha evidenziato significativi tassi di crescita delle esportazioni ma inferiori a quelli della domanda. Nel 1998 si sono registrate difficoltà per le esportazioni di macchinari destinati al settore tessile mentre è continuata l'espansione di macchinari legati alle telecomunicazioni.

**Settori perdenti in un mercato in declino** Il quadrante posto in basso a sinistra, definito come "*settori perdenti in un mercato in declino*" è quello con le prospettive più fosche, domanda che cresce a ritmi ridotti e una quota sul mercato in continua erosione. Per le imprese che operano in questi comparti vi è dunque un duplice problema da risolvere: far riprendere la domanda e aumentare la propria competitività. All'interno di questo quadrante troviamo tre settori: in situazione peggiore si trova il settore denominato **derivati del petrolio** composto principalmente da distillazione del petrolio e oli, prodotti in forte crisi anche a livello mondiale. Il quadro non certo positivo è aggravato dai dati 1998 che segnalano un calo delle esportazioni superiore al 16%, con punte di meno 22% per gli oli combustibili e meno 38% per la cellulosa tessile. Deludente anche l'andamento del settore della **meccanica di precisione** cresciuto nel periodo considerato solo del 5% mentre nel 1998 il saggio di variazione delle esportazioni è stato pari a zero. Appartiene a questo quadrante anche il settore dei **minerali non metalliferi** per cui nel 1998 si è registrata una flessione del 6%.

**Settori vincenti in un mercato in declino** Il rimanente quadrante posto in basso a destra, "*settori vincenti in un mercato in declino*" è caratterizzato da imprese che operano in settori che

conquistano nuove quote di mercato in un contesto di un rallentamento della domanda. Può quindi essere un fattore di successo saper promuovere attività di nicchia, isolando i mercati in crescita dal generale declino del mercato. È in questo quadrante che si trovano la gran parte dei settori italiani. Il settore della **carta e della cartotecnica** nel periodo 1993-97 ha mostrato tassi di incremento prossimi al 15% ben superiori alla crescita della domanda. Anche il **sistema moda** conquista nuove quote di mercato nonostante il settore a livello mondiale non sia particolarmente dinamico. Il 1998 però evidenzia una notevole flessione del sistema moda con il solo settore tessile che cresce moderatamente (1,6%) mentre diminuiscono il vestiario (-0,3%) e il settore delle pelli e cuoio (-5,1%). Il dover operare in un mercato che cresce meno delle esportazioni accomuna anche il comparto dell'**agroalimentare** (in particolare il settore delle bevande e del vino presentano incrementi di export apprezzabili) e quello della trasformazione di **minerali non metalliferi**.

Dall'analisi della mappa della competitività si evince che mentre per alcuni settori, quelli posizionati al di sopra della bisettrice, si può parlare di una minore competitività, per gli altri la minore crescita delle esportazioni è imputabile principalmente al rallentamento della domanda e quindi ad un quadro congiunturale mondiale non favorevole. È comunque apprezzabile che nel periodo 1993-97 molte imprese pur operando in questi settori con domanda bassa siano riuscite ad aumentare la propria quota di mercato. Per queste imprese la flessione riscontrata nel 1998 è da interpretare come un fatto fisiologico, l'incapacità di crescere ai ritmi sostenuti degli anni precedenti in un mercato poco ricettivo. Se per queste imprese posizionate nel quarto quadrante e definite "resistenti" occorrerà attendere la ripresa della domanda per rivedere tassi di crescita dell'export elevati per le imprese definite "in declino" o "meno competitive" posizionate nel secondo e terzo quadrante si rende necessaria una revisione delle strategie di commercio estero, sia a livello imprenditoriale (politica dei prezzi, attività promozionale, sistema di fornitura, ...), sia a livello istituzionale governativo.

**Un confronto con gli altri Paesi dell'Unione Europea** Il paragrafo precedente ha evidenziato che parlare di perdita di competitività del prodotto italiano tout court potrebbe essere distorsivo della realtà in quanto solo alcuni settori hanno perso quote di mercato mentre per altri i modesti tassi di crescita sono imputabili ad una domanda in flessione. Una conferma di questa tesi proviene dall'esame della struttura dell'export nazionale confrontata con quella degli altri Paesi dell'Unione Europea. (tabella 2)

Si è visto che negli ultimi anni, e in particolare nel 1998, l'export italiano è cresciuto in misura più contenuta rispetto a quasi tutti i quindici Paesi aderenti all'Unione.

La composizione delle esportazioni italiane si concentra su settori che nell'ultimo quinquennio hanno dimostrato una modesta dinamica della domanda. I comparti della chimica e della gomma-plastica che hanno evidenziato sostenuti tassi di crescita della domanda in Italia incidono globalmente per circa l'11% sul totale delle esportazioni, contro una media europea superiore al 16% (con punte del 27% in Irlanda e del 22% in Belgio); viceversa il sistema moda, caratterizzato da una bassa domanda, rappresenta quasi il 15% dell'export italiano contro una media europea del 6%.

In sintesi si può affermare che la struttura produttiva italiana si articola principalmente in settori con una domanda che nell'ultimo quinquennio è cresciuta meno della crescita media complessiva. Ciò ha penalizzato fortemente il sistema moda, come dimostrano i consistenti cali del 1998, e l'agroalimentare. Il settore della metalmeccanica, che esporta circa il 40% delle merci italiane, ha saputo solo parzialmente approfittare di un quadro congiunturale favorevole in particolare le imprese della meccanica di precisione hanno evidenziato prestazioni poco brillanti.

Tabella 2 Esportazioni 1997. Incidenza dei principali settori sul totale export nazionale. Paesi dell'Unione Europea

	Francia	Belgio e Lus.	Paesi Bassi	Germania	<b>Italia</b>	Regno Unito	Irlanda	Danimarca
Agroalimentare	13,0%	10,6%	19,4%	4,6%	<b>6,6%</b>	5,9%	12,0%	25,0%
Tabacco	0,1%	0,3%	1,5%	0,3%	<b>0,1%</b>	0,7%	0,1%	0,3%
Min non metallif.	0,3%	0,8%	0,7%	0,2%	<b>0,3%</b>	0,3%	0,3%	0,3%
Min. metalliferi	2,3%	2,9%	6,6%	1,2%	<b>1,7%</b>	6,1%	0,4%	3,8%
Chimica	11,9%	13,6%	12,1%	10,2%	<b>6,1%</b>	11,6%	25,5%	8,8%
Plastica, Gomma	5,0%	8,2%	6,6%	5,5%	<b>4,8%</b>	3,6%	1,4%	3,3%
Pelli, cuoio	0,7%	0,4%	0,5%	0,4%	<b>2,3%</b>	0,4%	0,4%	1,3%
Legno e sughero	0,8%	1,0%	0,6%	0,6%	<b>0,6%</b>	0,2%	0,3%	1,8%
Carta	1,9%	1,8%	2,0%	2,1%	<b>1,5%</b>	1,4%	0,3%	1,1%
Stampa, editoria	0,6%	0,5%	0,4%	0,6%	<b>0,6%</b>	1,2%	0,3%	0,6%
Tessile	2,4%	4,1%	2,2%	2,5%	<b>5,3%</b>	2,0%	1,2%	1,6%
Vestiario	1,9%	2,2%	2,0%	1,5%	<b>6,2%</b>	2,0%	1,0%	3,2%
Calzature	0,3%	0,8%	0,4%	0,3%	<b>3,4%</b>	0,3%	0,1%	0,5%
Trasf. min non met..	2,1%	9,1%	1,1%	1,8%	<b>5,7%</b>	4,2%	0,8%	1,2%
Metallurgia	6,4%	9,1%	6,7%	6,8%	<b>6,9%</b>	4,9%	1,2%	4,5%
prodotti in metallo	0,6%	0,3%	0,7%	1,3%	<b>1,4%</b>	0,8%	0,3%	0,7%
Macch. e meccanica	24,0%	13,6%	24,9%	30,1%	<b>28,2%</b>	32,6%	43,2%	22,5%
Mezzi trasporto	21,2%	14,8%	5,4%	19,4%	<b>9,8%</b>	13,8%	0,8%	4,5%
Mecc. precisione	2,8%	1,3%	4,4%	3,8%	<b>2,1%</b>	3,9%	3,6%	3,7%
Altro	1,8%	4,7%	1,9%	6,9%	<b>6,5%</b>	4,1%	6,7%	11,3%

Fonte: nostra elaborazione su dati Eurostat

Tabella 2 segue Esportazioni 1997. Incidenza dei principali settori sul totale export nazionale. Paesi dell'Unione Europea

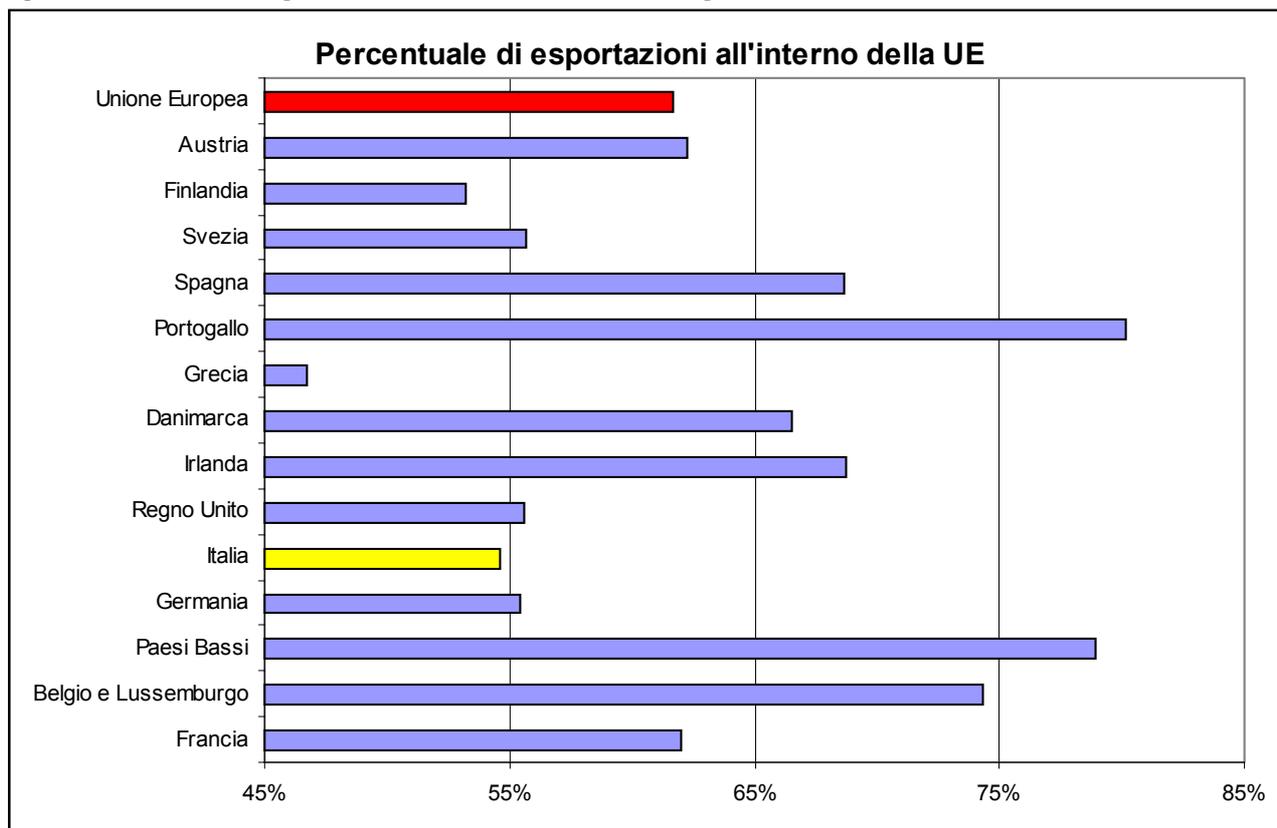
	Grecia	Portogallo	Spagna	Svezia	Finlandia	Austria	Unione Eur.
Agroalimentare	21,8%	7,4%	16,2%	2,7%	2,7%	4,6%	9,3%
Tabacco	4,6%	0,1%	0,2%	0,0%	0,1%	0,1%	0,4%
Min non metallif.	3,6%	1,1%	0,9%	1,1%	0,3%	0,4%	0,5%
Min. metalliferi	9,4%	2,4%	2,7%	2,5%	2,3%	1,2%	2,9%
Chimica	5,0%	3,5%	6,3%	7,2%	4,6%	6,9%	10,3%
Plastica, Gomma	2,3%	2,7%	4,7%	4,0%	2,9%	5,5%	5,1%
Pelli, cuoio	3,6%	0,4%	1,0%	0,2%	1,1%	0,8%	0,7%
Legno e sughero	0,4%	7,0%	1,0%	5,9%	8,4%	3,8%	1,2%
Carta	0,8%	2,5%	1,4%	8,4%	20,3%	5,1%	2,5%
Stampa, editoria	3,1%	0,2%	1,0%	0,3%	0,9%	0,7%	0,7%
Tessile	6,1%	4,3%	2,8%	0,8%	1,0%	3,5%	2,8%
Vestiario	12,8%	17,7%	1,6%	0,8%	0,6%	2,4%	2,5%
Calzature	0,5%	7,8%	2,2%	0,1%	0,2%	0,9%	0,9%
Trasf. min non met..	3,5%	4,4%	3,7%	1,2%	1,4%	3,2%	3,2%
Metallurgia	9,6%	3,0%	7,0%	8,4%	9,3%	10,3%	6,7%
prodotti in metallo	0,4%	0,9%	1,0%	1,5%	0,4%	1,9%	1,0%
Macch. e meccanica	7,2%	15,7%	16,0%	34,2%	32,4%	31,5%	27,0%
Mezzi trasporto	1,5%	15,9%	25,2%	13,4%	6,5%	10,7%	14,7%
Mecc. precisione	0,7%	1,1%	1,1%	2,9%	2,3%	2,4%	3,0%
Altro	3,0%	2,0%	4,1%	4,5%	2,3%	4,0%	4,7%

Fonte: nostra elaborazione su dati Eurostat

**Competitività e aree geografiche** Come visto precedentemente, uno dei fattori alla base della flessione delle esportazioni registrata nel 1998 è da attribuire alle crisi economiche e finanziarie che hanno colpito diversi Paesi asiatici. Le ripercussioni sul commercio estero dei Paesi aderenti all'Unione Europea è stato comunque abbastanza contenuto. Infatti oltre il 60% delle esportazioni

dell'Unione Europea sono commercializzate tra i Paesi aderenti all'Unione stessa. Secondo i dati diffusi da Eurostat e relativi al 1997 l'Italia ha commercializzato beni con i partners della Comunità europea per quasi il 55% di quanto esportato complessivamente (figura 3). Non si tratta comunque di una percentuale elevata se confrontata con quanto scambiato dagli altri Paesi. Solo la Grecia con il 47% e la Finlandia con il 53% operano in misura minore sul mercato comunitario. Il Portogallo, i Paesi Bassi e il Belgio esportano quasi esclusivamente all'interno dell'Unione Europea, con quote che sfiorano l'ottanta per cento, mentre quote elevate si registrano anche per Francia, Irlanda, Danimarca e Spagna. Se raffrontiamo questi dati con quelli relativi alla variazione delle esportazioni nel 1998 si può osservare un miglior andamento del commercio estero dei Paesi che intrattengono maggiori scambi all'interno dell'Unione Europea.

Figura 3 Percentuale di esportazioni all'interno dell'Unione Europea. Anno 1997



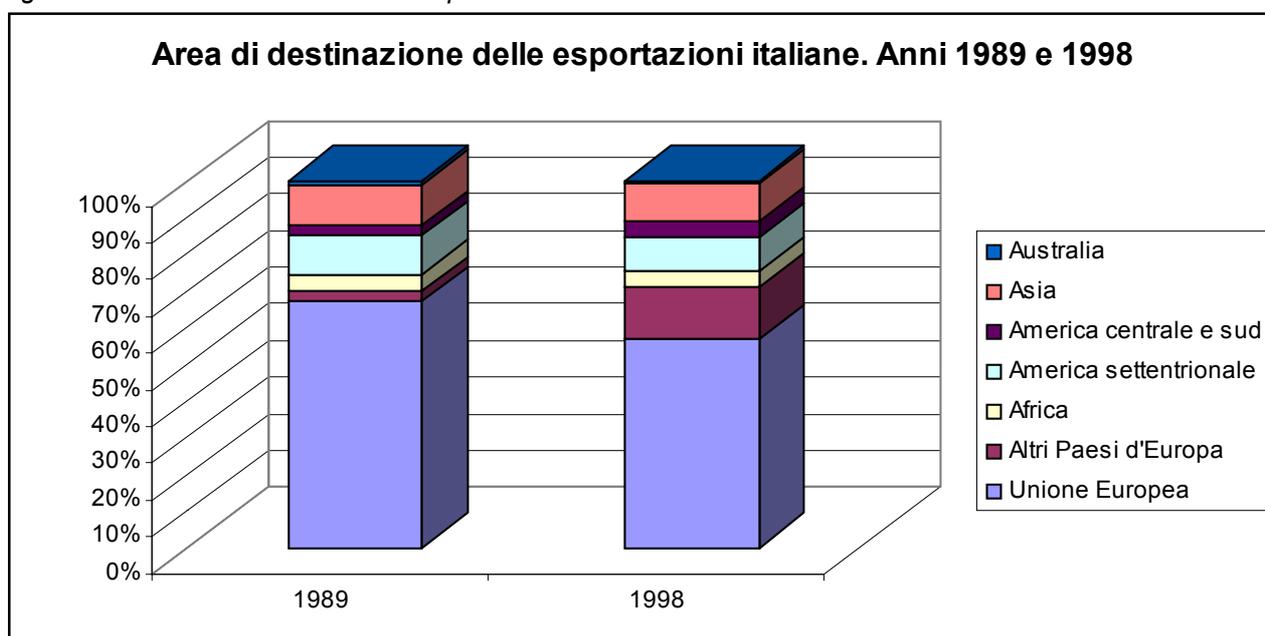
Fonte: nostra elaborazione su dati Eurostat

La minor propensione dell'Italia alla commercializzazione con gli altri partners comunitari si presta ad una duplice chiave di lettura. Da un lato il mercato comunitario presenta ormai tutte le caratteristiche di un mercato interno, con i vantaggi connessi ad una maggiore stabilità, ad una maggior facilità di consegnare le merci, ad un minor rischio imprenditoriale. L'imminente adozione dell'Euro accrescerà tali vantaggi rendendo sempre più agevole il commercio all'interno dell'Unione. D'altra parte anche la capacità dimostrata dall'Italia di diversificare i propri mercati di sbocco va valutata positivamente. Oltre ad essere sintomo di una apprezzabile iniziativa imprenditoriale, poter disporre di un portafogli clienti più ampio e maggiormente distribuito costituisce una forma di ombrello protettivo contro fasi congiunturali sfavorevoli o crisi economiche. Nell'intera Europa l'Italia è assieme al Regno Unito l'unica nazione appartenente all'Unione Europea che nel 1997 ha commercializzato in questa area meno del 70% delle esportazioni complessive. Quasi il 15% di quanto esportato dall'Italia è destinato al mercato europeo non comunitario, percentuale superiore rispetto a quella francese o inglese ma nettamente inferiore a quella riscontrata nei paesi scandinavi o in Grecia che indirizza oltre un terzo del proprio export nei Paesi europei extra-ue. L'Italia rappresenta quindi un buon partner commerciale con altri Paesi extra europei, in particolare esporta quote rilevanti nei mercati asiatici e nord americani. È da

sottolineare come questa maggior diversificazione dei mercati di sbocco sia cresciuta negli ultimi dieci anni: è diminuita la quota destinata all'Unione Europea ed è stata quasi interamente assorbita dagli altri paesi europei, in aumento la quota commercializzata nell'America meridionale, sostanzialmente invariati gli altri mercati (figura 4). Nel 1989 i paesi partners commerciali dell'Italia erano 200, nel 1998 sono passati a 221.

**Aree geografiche e settori.** Il paragrafo precedente ha messo in luce una possibile correlazione tra l'andamento delle esportazioni e mercati di sbocco, evidenziando una maggior tenuta dei Paesi orientati principalmente verso il mercato comunitario. Sulla base dei dati relativi al 1998 si può cercare di valutare come per ciascun settore abbiano influito i differenti mercati di sbocco sull'andamento dell'export. Per questa analisi sono state costruite due tabelle: la prima (tabella 3) riporta l'incidenza di ciascuna area geografica sulle esportazioni suddivise per settore, la seconda tabella (tabella 4) mostra la variazione del valore delle esportazioni nel 1998 rispetto all'anno precedente, sempre suddivisa per area geografica e settore.

Figura 4 Area di destinazione delle esportazioni italiane. Anni 1989 e 1998



Fonte: nostra elaborazione su dati Istat

La mappa della competitività relativa al quinquennio 1993-97 aveva indicato il settore della chimica, quello della gomma-plastica e quello dei mezzi di trasporto come "vincenti" in virtù di una domanda mondiale superiore alla media e una quota crescente di export italiano. Nel 1998 questi comparti hanno confermato il trend positivo segnando incrementi di export superiori alla media nazionale. I prodotti della gomma e della plastica hanno consolidato la loro posizione di mercato in Europa, mercato che assorbe oltre l'ottanta per cento delle esportazioni di questo settore. L'industria chimica che presenta un portafoglio clienti più distribuito è cresciuta ovunque, tranne che sui mercati asiatici. Particolarmente attivo il settore dei mezzi di trasporto che ha registrato tassi di variazione molto elevati in tutte le aree geografiche se si esclude l'Asia, dove comunque esporta meno del 4% della propria produzione destinata all'estero. I riflessi della crisi asiatica sono evidenti: se si eccettua la produzione agroalimentare tutti i settori hanno considerevolmente diminuito le proprie esportazioni in questo continente.

Maggiormente esposti ovviamente i settori che commercializzano di più con i partners asiatici: è il caso del comparto delle pelli, del cuoio e delle calzature che ha visto diminuire di oltre un quarto le proprie esportazioni in un mercato che assorbe quasi il 20% di quanto commercializzato fuori dall'Italia: in valori assoluti significa una perdita di oltre 520 miliardi.

**Tabella 3 Le esportazioni italiane nel 1998 per settore e area geografica. Composizione percentuale su area geografica**

	Unione Europea	Altri Paesi d'Europa	Africa	America Settent.	America Centro-sud	Asia	Australia
Agroalimentare	67,1%	11,7%	3,4%	9,6%	1,5%	5,8%	0,9%
Pelli e cuoio	41,8%	22,0%	1,9%	13,2%	1,1%	19,2%	0,7%
Tessili	61,1%	15,7%	3,6%	6,6%	2,1%	10,3%	0,5%
Vestiario	52,9%	15,5%	2,0%	14,9%	1,3%	12,6%	0,8%
Legno e sughero	54,2%	18,5%	1,6%	12,7%	1,5%	10,6%	0,8%
Carta e cartotecnica	69,6%	13,4%	2,9%	3,6%	3,3%	5,3%	1,9%
Editoriali	68,6%	14,2%	1,8%	10,6%	2,1%	2,3%	0,4%
Foto-fono-cinema	77,1%	8,8%	1,1%	6,4%	1,7%	4,5%	0,4%
Metallurgia	52,8%	11,8%	3,5%	13,4%	6,6%	11,3%	0,6%
Macchine utensili	50,5%	14,5%	5,1%	8,1%	7,4%	13,2%	1,1%
Meccanica di precisione	63,5%	11,7%	2,6%	9,2%	3,7%	8,8%	0,6%
Mezzi di trasporto	61,3%	11,9%	6,5%	9,1%	6,8%	3,8%	0,5%
Altri prod. metalmeccanici	60,3%	15,1%	4,1%	6,3%	3,5%	9,8%	0,8%
Trasf. min. non metalliferi	52,8%	12,6%	2,4%	15,0%	3,0%	12,4%	1,8%
Chimica	52,3%	16,6%	3,4%	10,8%	3,6%	12,3%	0,9%
Dist. petrolio e derivati	47,5%	18,9%	13,6%	3,1%	8,4%	8,4%	0,1%
Gomma, Plastica	67,9%	15,0%	3,4%	4,1%	2,2%	6,7%	0,6%
Altre manifatturiere	60,2%	13,6%	2,2%	9,6%	2,9%	10,8%	0,8%
Minerali metalliferi	75,3%	12,8%	2,0%	1,6%	1,0%	7,3%	0,1%
Minerali non metalliferi	41,7%	15,1%	10,0%	4,6%	2,8%	25,2%	0,5%
TOTALE	56,8%	14,3%	4,1%	9,4%	4,4%	10,1%	0,9%

Fonte: nostra elaborazione su dati Istat

In complesso il settore delle pelli, del cuoio e delle calzature ha visto nel 1998 diminuire il valore delle esportazioni di oltre il 5% rimarcando il periodo di difficoltà attraversato da tutto il sistema moda.

**Tabella 4 Le esportazioni italiane per settore e area geografica. Variazione percentuale 1998 su 1997**

	Unione Europea	Altri Paesi d'Europa	Africa	America Settent.	America Centro-sud	Asia	Australia	Totale
Agroalimentare	5,2%	-7,2%	16,6%	2,2%	2,5%	16,1%	5,9%	4,1%
Pelli e cuoio	-0,2%	1,5%	-8,6%	8,1%	22,3%	-25,5%	-11,0%	-5,1%
Tessili	3,5%	9,9%	9,2%	8,8%	2,2%	-20,8%	-2,9%	1,6%
Vestiario	0,5%	6,0%	3,7%	5,5%	20,2%	-16,7%	6,4%	-0,3%
Legno e sughero	5,9%	0,8%	-11,4%	1,4%	11,6%	-17,4%	-13,5%	1,0%
Carta e cartotecnica	4,6%	4,1%	-1,8%	14,5%	49,2%	-9,1%	-3,0%	4,7%
Editoriali	7,9%	13,0%	17,7%	15,8%	-24,8%	-9,9%	4,9%	8,1%
Foto-fono-cinema	2,1%	-11,9%	-13,3%	-1,0%	18,0%	-1,7%	-44,1%	0,0%
Metallurgia	7,0%	-4,9%	18,1%	1,7%	11,2%	-18,2%	13,6%	1,8%
Macchine utensili	11,1%	-0,6%	6,8%	13,4%	1,9%	-20,1%	7,0%	3,2%
Meccanica di precisione	2,0%	0,4%	16,0%	-6,2%	3,3%	-10,7%	-11,9%	0,0%
Mezzi di trasporto	14,1%	11,9%	95,8%	35,9%	12,1%	-37,2%	5,1%	14,9%
Altri prod. metalmeccanici	7,0%	7,3%	6,2%	23,6%	9,1%	-10,9%	3,9%	5,9%
Trasf. min. non metalliferi	5,3%	4,8%	5,7%	23,7%	11,3%	-22,7%	-4,4%	2,9%
Chimica	6,2%	1,3%	6,5%	20,0%	8,6%	-7,5%	12,7%	4,9%
Dist. petrolio e derivati	-7,1%	-26,2%	-10,5%	-15,4%	-6,9%	-43,5%	-31,1%	-16,4%
Gomma, Plastica	6,7%	5,0%	7,9%	12,7%	-6,9%	-9,8%	-6,9%	5,0%
Altre manifatturiere	4,1%	8,2%	-0,7%	5,4%	-4,5%	-6,0%	-4,9%	3,1%
Minerali metalliferi	-23,8%	-52,3%	8,4%	153,2%	161,4%	-28,8%	-94,8%	-28,5%
Minerali non metalliferi	-10,7%	7,8%	51,0%	2,1%	17,9%	-19,9%	-10,4%	-6,0%
TOTALE	6,9%	2,2%	16,8%	11,8%	5,6%	-17,8%	2,6%	2,7%

Fonte: nostra elaborazione su dati Istat

Come sottolineato in precedenza si tratta per il sistema moda di una crisi che non è limitata all'Italia ma investe tutto il comparto a livello internazionale ed è determinata da una diminuzione della domanda. Solo il continente americano sembra importare sempre di più calzature e vestiti made in Italy.

Prosegue la crisi dei settori che erano stati definiti "*perdenti in un mercato in declino*". Nel 1998 sia i minerali metalliferi che i prodotti del petrolio hanno diminuito le proprie esportazioni, mentre la meccanica di precisione ha esportato beni per lo stesso valore registrato nel 1997. Nel complesso è comunque da apprezzare la tenuta dell'industria metalmeccanica che riesce a crescere soprattutto sul mercato comunitario e quello americano-settentrionale.

In conclusione si può affermare che alcuni settori attraversati da una fase congiunturale favorevole rappresentata da una domanda crescente e da una produzione competitiva hanno saputo in questi ultimi anni promuovere con successo i propri beni all'estero consolidando la propria posizione sui mercati già conosciuti e conquistandone dei nuovi. È significativo il caso del settore dei mezzi di trasporto che mediante una produzione mirata e indovinate strategie di marketing nel 1998 ha accresciuto la propria presenza sul mercato comunitario (+14%) ha incrementato del 36% le esportazioni verso l'America e quasi raddoppiato quelle dirette verso l'Africa. Si tratta con ogni probabilità di una crescita trainata da alcune aziende leader capaci di aprire la strada verso nuovi mercati.

L'esigenza di trovare nuovi sbocchi commerciali è avvertita anche dal sistema moda che sembra aver individuato nel continente americano, in particolare nell'America meridionale e nell'Europa orientale nuovi partners commerciali in grado di attenuare le perdite connesse ai minori scambi commerciali con i Paesi tradizionali.

Un elemento comunque emerge chiaramente: esaurita la spinta connessa alla competitività di prezzo l'Italia si trova ad affrontare i mercati e a concorrere con Paesi che in molti casi sono in grado di fornire prodotti di qualità comparabile a prezzi notevolmente inferiori. La sfida competitiva non può quindi essere svolta sullo stesso terreno ma occorre ripensare le proprie strategie commerciali e individuare nuovi fattori di successo. La diversificazione dei mercati, la produzione personalizzata sulle esigenze del mercato verso cui si vuole esportare, una efficace campagna promozionale, l'assistenza al cliente anche dopo la vendita sono solo alcune delle leve competitive su cui agire per fornire valore aggiunto all'export italiano. In questo processo un ruolo importante deve essere ricoperto anche dall'attività istituzionale a cui spetta il compito di guidare e assistere le imprese italiane che intendono commercializzare all'estero.

**Alcune considerazioni sull'Emilia-Romagna** L'Emilia-Romagna è stata per anni una sorta di laboratorio di politiche industriali, forte del modello di cooperazione tra mondo pubblico e privato. Non è quindi casuale che in questo contesto territoriale l'avvento di una competitività di tipo globale sia particolarmente avvertito e si stiano sperimentando nuove forme di sviluppo. L'assistenza post-vendita fornita da molte imprese del settore meccanico ai clienti stranieri o il progetto regionale per la costituzione di un organismo unitario per l'attuazione dei programmi di internazionalizzazione e di promozione degli scambi commerciali a sostegno del sistema produttivo regionale rappresentano solo due esempi, uno privato e uno pubblico, dell'attenzione rivolta dal sistema Emilia-Romagna al commercio estero. È quindi interessante verificare se la flessione riscontrata nell'esportazione delle merci italiane nel 1998 si sia registrata anche in Emilia-Romagna e con quale intensità.

Nel 1998 le aziende emiliano-romagnole hanno esportato beni per un valore complessivo prossimo ai 50 mila miliardi di lire, confermandosi la quarta regione italiana in ordine di export incidendo per l'11,8% sul totale delle esportazioni nazionali. Rispetto al 1997 la crescita è stata pari al 5,3%, variazione inferiore a quella dell'anno precedente ma superiore a quelle delle altre principali regioni esportatrici. Se si eccettuano la Valle d'Aosta e il Friuli Venezia Giulia l'incremento dell'Emilia-Romagna è il più alto registrato nel nord-Italia, denotando una maggior tenuta rispetto alle altre regioni. Nella tabella 5 spicca la crescita del 138% registrata in Basilicata quasi esclusivamente imputabile all'attività di un'industria automobilistica che nel 1998 ha esportato autoveicoli per quasi 1.250 miliardi, il 70% di quanto commercializzato all'estero dalla Basilicata.

Il tasso di crescita medio annuale per il periodo 1993-97 è stato per l'Emilia-Romagna pari al 12,6%, anche in questo caso più elevato rispetto alla media nazionale e alle altre regioni

setteentrionali. In generale si può quindi affermare che le imprese emiliano-romagnole hanno saputo meglio delle altre aziende italiane trarre profitto dalle condizioni favorevoli del mercato negli anni in cui l'Italia godeva di vantaggi competitivi, ma hanno anche dimostrato una struttura commerciale più solida che ha loro consentito di crescere in anni congiunturalmente meno positivi. Da un primo esame dei dati sembra dunque improprio parlare di perdita di competitività delle esportazioni dell'Emilia-Romagna. Lo studio disaggregato per settori produttivi può fornire ulteriori elementi d'analisi.

*Tabella 5 Le esportazioni italiane regione. Variazione percentuale 1998 su 1997, variazione media 1993-97 e composizione percentuale*

Regione	Export. Mld. lire	Var. % 98 su 97	Var.% media 93-97	Comp. % su Italia
Piemonte	51.887	-0,3	11,9	12,3
Valle d'Aosta	558	19,6	8,8	0,1
Lombardia	121.713	1,7	10,5	29,0
Trentino-Alto Adige	7.189	4,3	11,5	1,7
Veneto	58.171	2,4	12,5	13,8
Friuli-Venezia Giulia	15.738	17,3	11,2	3,7
Liguria	5.407	-16,3	7,1	1,3
<b>Emilia-Romagna</b>	<b>49.459</b>	<b>5,3</b>	<b>12,6</b>	<b>11,8</b>
Toscana	33.942	-0,3	11,8	8,1
Umbria	3.612	-1,1	15,8	0,9
Marche	12.543	-2	16,7	3,0
Lazio	16.882	6,9	9,0	4,0
Abruzzi	8.239	8,4	28,3	2,0
Molise	940	-0,4	29,9	0,2
Campania	12.240	13	13,9	2,9
Puglia	9.527	5,1	12,0	2,3
Basilicata	1.795	138,2	17,8	0,4
Calabria	463	12,6	2,7	0,1
Sicilia	6.699	1,2	16,8	1,6
Sardegna	2.865	-13,5	7,0	0,7
Non specificata	433	-12,8	-	0,1
<i>Italia-nord-occidentale</i>	<i>179.565</i>	<i>0,5</i>	<i>10,7</i>	<i>42,7</i>
<i>Italia-nord-orientale</i>	<i>130.557</i>	<i>5,2</i>	<i>12,3</i>	<i>31,1</i>
<i>Italia centrale</i>	<i>66.979</i>	<i>1,1</i>	<i>12,1</i>	<i>15,9</i>
<i>Italia meridionale</i>	<i>33.205</i>	<i>12,1</i>	<i>16,3</i>	<i>7,9</i>
<i>Italia insulare</i>	<i>9.564</i>	<i>-3,7</i>	<i>12,9</i>	<i>2,3</i>
<b>ITALIA</b>	<b>420.303</b>	<b>2,7</b>	<b>11,7</b>	<b>100,0</b>

**I settori vincenti in Emilia-Romagna** La figura 5 ripropone per l'Emilia-Romagna la mappa della competitività già utilizzata per individuare i settori più concorrenziali dell'Italia. La prima differenza rispetto alla mappa nazionale è che nessun settore, eccezion fatta per i derivati del petrolio e in parte per le macchine utensili, si trova al di sopra della bisettrice. Il dato è ovviamente da leggere positivamente in quanto significa che tutti i settori dell'Emilia-Romagna esportano beni in misura uguale o superiore alla domanda, conquistando conseguentemente nuove quote di mercato.

Ai settori della **chimica**, della **gomma** e della **plastica**, dei **mezzi di trasporto** già trovati nella mappa nazionale, si aggiungono tra i settori più competitivi, "*vincenti in un mercato in crescita*", quelli della **metallurgia**, del **legno**, degli **altri prodotti metalmeccanici**.

Il comparto delle **macchine utensili** si colloca seppur di poco tra i settori "*perdenti in un mercato in crescita*", tra i prodotti cioè che sono cresciuti in misura inferiore alla domanda denunciando una perdita di quote di mercato. Questo settore che raccoglie quasi un terzo dell'intero export regionale è comunque cresciuto in maniera apprezzabile nel periodo esaminato mentre più modesto appare l'incremento segnato nel 1998, appena il 4%.

I **prodotti e i derivati del petrolio** si collocano tra i "settori perdenti in un mercato in declino" confermando anche a livello regionale quanto osservato sia per il totale Italia sia per il quadro mondiale.

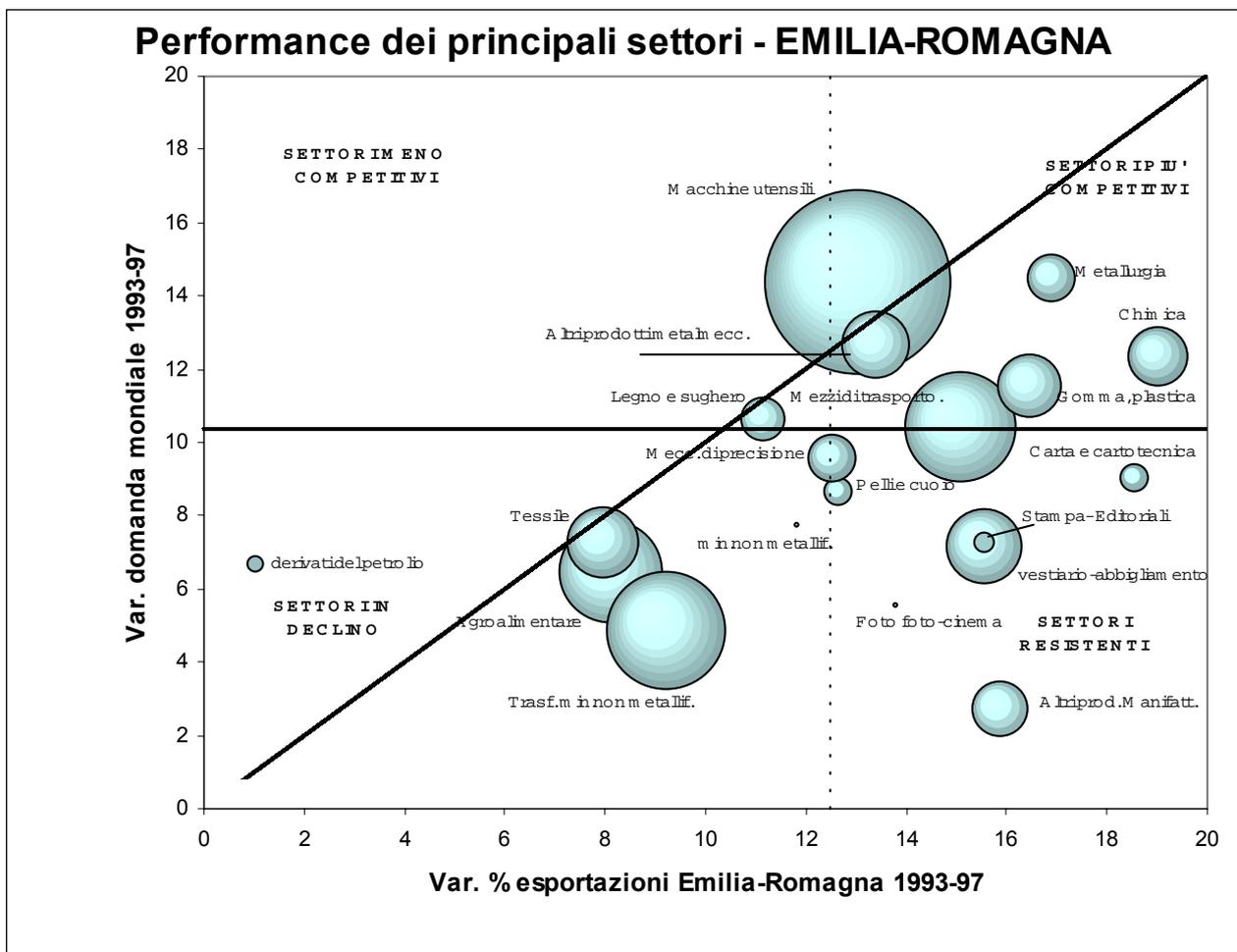
I restanti settori sono posizionati nel quadrante dei "settori vincenti in un mercato in declino". Rispetto alla mappa della competitività nazionale vi è un miglioramento dei settori della **meccanica di precisione** e dei **minerali non metalliferi** che erano collocati tra i settori perdenti. Il settore della meccanica di precisione presenta inoltre un incremento per il 1998 superiore al 16% rivelando una notevole dinamicità.

La **trasformazione di minerali non metalliferi** rappresenta un settore importante nell'economia regionale esportando oltre il 12% di quanto commercializzato complessivamente. Il comparto comprende anche la ceramica che nel periodo considerato è aumentata del 9% mentre nel 1998 le esportazioni sono cresciute del 6%. La crescita della domanda nel quinquennio 1993-97 non è stata elevata, attorno al 5%, obbligando gli imprenditori di questo comparto ad una concorrenza sempre più spinta per la conquista di nuovi mercati.

Situazione analoga per le imprese dell'**agroalimentare** le cui esportazioni crescono più della domanda. È soprattutto l'industria alimentare a trainare la crescita che anche nel 1998 si è attestata su valori superiori all'8%.

Il **sistema moda** emiliano-romagnolo manifesta le stesse difficoltà riscontrate a livello nazionale. I dati 1998 segnalano una diminuzione delle esportazioni di prodotti in pelli e cuoio e aumenti molto modesti per il vestiario e per il tessile.

Figura 5 Performance dei principali settori in Emilia-Romagna. Variazioni delle esportazioni e della domanda nel periodo 93-97.



Fonte: nostra elaborazione su dati Wto-Onu e Istat

**Tabella 6. Percentuale di fatturato realizzato all'estero e percentuale di imprese non esportatrici. Media anni 1993-97 e anno 1998 a confronto.**

Settori	% Fatt. estero	% Fatt. estero imp. non exp.	
	Media 93-97	1998	Media 93-97 imp. non exp. 1998
- Totale industria manifatturiera	31,1	31,4	30,3% 31,7%
- Industrie alimentari e del tabacco	12,4	9,6	44,7% 38,6%
- Fabb. di tessuti e articoli in maglieria	31,1	36,5	20,8% 30,8%
- Industrie del vestiario e pellicce	19,1	19,6	36,6% 36,1%
- Pelli e cuoio	33,6	42,8	13,3% 28,0%
- Calzature	28,9	28,9	28,6% 30,6%
- Carpenteria in legno	14,5	19,9	44,8% 41,2%
- Altri prodotti in legno	5,3	5,4	58,3% 55,4%
- Pasta-carta, carta, prodotti in carta,...	4,9	8,0	61,3% 72,7%
- Stampa, Editoria	8,5	6,4	66,4% 57,7%
- Altri prodotti chimici	23,7	23,5	16,2% 6,1%
- Chimica di base	22,1	23,2	19,5% 19,5%
- Gomma	21,4	18,4	37,6% 23,5%
- Materie plastiche	20,7	26,4	33,6% 42,7%
- Materiali da costruzione e altri prodotti	6,5	5,6	77,8% 76,3%
- Piastrelle e lastre in ceramica	54,7	55,4	4,7% 6,9%
- Metalli e loro leghe	12,6	14,7	51,4% 57,1%
- Prodotti in metallo	18,0	20,4	39,8% 48,2%
- Macchine e apparecchi meccanici	50,3	51,5	10,2% 12,1%
- Elettricità ed elettronica	25,8	28,2	12,4% 16,1%
- Meccanica di precisione	27,8	30,6	23,0% 26,7%
- Mezzi di trasporto	26,9	30,1	23,8% 32,1%
- Industrie dei mobili	32,5	31,6	33,1% 25,2%
- Altre industrie manifatturiere	27,8	24,0	32,4% 27,5%

Fonte: Unioncamere Emilia-Romagna

**Le piccole imprese esportano meno** Un'altra statistica che può essere esaminata per valutare se nel 1998 le imprese dell'Emilia-Romagna hanno incontrato maggiori difficoltà nelle esportazioni è fornita dalle analisi congiunturali dell'industria manifatturiera che Unioncamere conduce trimestralmente.

Nel 1989 la percentuale di imprese del comparto manifatturiero con oltre dieci addetti che non esportava all'estero era del 31%, quota rimasta pressoché costante fino al 1998. Le imprese che esportano hanno però aumentato la percentuale di fatturato realizzata all'estero, passando dal 26% del 1989 a oltre il 31% del 1998. Il valore registrato nell'ultimo anno è di circa un punto percentuale inferiore a quello del 1997 ma in linea con i dati relativi al 1996 e 1995.

In prima analisi si può affermare che nel 1998 le imprese manifatturiere emiliano-romagnole hanno confermato la tendenza all'export manifestata in passato. Se dal quadro generale si scende al dettaglio settoriale è possibile osservare alcune sensibili variazioni (tabella 6). Il settore alimentare ha ridotto la quota di fatturato realizzata all'estero in maniera significativa, passando dal 12,4% medio del periodo 1993-97 al 9,6% del 1998 e contemporaneamente sono diminuite le aziende alimentari non esportatrici. Vi è stata quindi una percentuale di imprese stimabile attorno al 5-6% che nel 1998 ha scelto di iniziare la commercializzazione dei propri prodotti all'estero, seppure in misura non rilevante.

Nel settore della chimica e quello della gomma che avevano evidenziato una elevata domanda si è notevolmente ridotto il numero delle imprese non esportatrici mentre nel sistema moda aumentano le imprese che indirizzano la propria produzione esclusivamente verso il mercato interno.

In generale vi è una riduzione delle imprese esportatrici nei settori caratterizzati da imprese di piccola dimensione mentre nei comparti dove prevalgono aziende medio-grandi (alimentare, chimica) si allarga il numero di società che commercializzano all'estero. L'analisi condotta all'interno dei singoli settori suddividendo le imprese per classe dimensionale conferma il

consolidamento della posizione sui mercati esteri delle imprese medio-grandi e un progressivo abbandono del commercio estero della piccola impresa.

In altri termini si può sostenere che per le imprese di dimensioni più grandi il commercio estero rappresenta ormai un fattore irrinunciabile per la crescita aziendale mentre per le piccole imprese la maggiore apertura verso l'estero è una opportunità da cogliere quando le condizioni di mercato si presentano favorevoli.

Ed è forse proprio la dimensione aziendale la chiave di lettura più corretta per interpretare la minor crescita delle esportazioni.

Se negli anni passati il vantaggio competitivo dato dal deprezzamento della lira aveva portato molte aziende di piccola dimensione a commercializzare all'estero, il venir meno di questi fattori competitivi ha indotto la piccola impresa a non proseguire la strada delle esportazioni perché troppo onerosa da sostenere singolarmente senza una struttura adeguata.

L'Emilia-Romagna, e più in generale l'Italia, sconta i limiti di una struttura imprenditoriale fondata sulla piccola e media dimensione. La perdita di competitività va letta quindi come le difficoltà strutturali e organizzative che incontra la piccola e media impresa quando si trova ad operare in condizioni di mercato in posizione paritetica, priva cioè di vantaggi competitivi.

Le imprese di dimensioni maggiori sembrano aver trovato formule commerciali di successo quali un rapporto qualità/prezzo concorrenziale, la produzione differenziata per i mercati esteri, l'assistenza post-vendita, ...; per le piccole imprese queste possibilità di mercato sono precluse se affrontate singolarmente.

È probabilmente vero, come si sostiene da più parti, che molti imprenditori tendono ad essere eccessivamente timorosi nell'affrontare il rischio che comporta l'ingresso nei mercati stranieri, d'altra parte è sicuramente vero che tale rischio è troppo elevato se l'impresa non viene assistita adeguatamente.

La creazione di una struttura quale lo "sportello unico per l'internazionalizzazione" può rappresentare un primo passo per razionalizzare tutti i servizi e le attività di supporto all'export che già oggi esistono ma nella maggioranza dei casi non sono noti alle imprese.

In conclusione si può affermare che, in un quadro generale caratterizzato da una domanda mondiale in flessione soprattutto in alcuni settori portanti dell'economia italiana, la perdita di competitività nazionale ed emiliano-romagnola va letta principalmente come un parziale abbandono dei mercati esteri delle imprese più piccole.

Per il 1999 e il 2000 le previsioni indicano una domanda mondiale ancora stagnante: in queste condizioni solo attraverso una forte interazione tra imprese ed istituzioni si potranno creare nuove opportunità commerciali. Sapersi promuovere efficacemente rappresenterà la sfida dei prossimi anni.

---

A chi desidera approfondire l'analisi del commercio estero, Unioncamere mette a disposizione su Internet l'intero database del commercio estero, con dati relativi agli scambi commerciali delle province italiane classificati per classe merceologica e paese di importazione/esportazione.

<http://www.rer.camcom.it/>