



Promolimpresa



AZIENDA SPECIALE
Camera di Commercio Mantova



Camera di Commercio
Mantova



Dinamiche e **processi di** **internazionalizzazione** **delle imprese mantovane**



ERRATA CORRIGE

PAG. 70, Capitolo 2, penultimo capoverso.

Tale differenziale spiega in parte la componente settoriale che “premia” la performance mantovana a cui si aggiunge la componente “differenziale” che si rivela particolarmente rilevante. Il valore relativamente elevato di questa componente indica l’esistenza di fattori specifici di impresa e di contesto che supportano una performance positiva sui mercati internazionali in confronto al contesto nazionale.

PAG. 77, Capitolo 3, secondo capoverso

Trattasi di 51 imprese appartenenti in maggioranza al settore manifatturiero con forma giuridica prevalente di società di capitale (SpA, Srl, o altro ancora), con un numero di dipendenti compreso tra 10 e 100 addetti e un fatturato in prevalenza inferiore a 100 milioni di euro.

PAG. 78, capitolo 3, primo capoverso

La prima modalità sopperisce a tre deficit fondamentali: ...



PromolImpresa

AZIENDA SPECIALE
Camera di Commercio Mantova



**Camera di Commercio
Mantova**

Dinamiche e processi di internazionalizzazione delle imprese mantovane

A cura di Marco Zanini e Giorgio Casoni

Note

Il presente rapporto è stato elaborato da Marco Zanini (Camera di Commercio) e da Giorgio Casoni (Politecnico di Milano e consulente della Camera di Commercio). Marco Zanini ha curato il cap.1; Giorgio Casoni i capp. 2 e 3. Le conclusioni sono invece il risultato di riflessioni comuni.

Si desidera ringraziare per la messa a disposizione dei dati statistici Marina Martignano, (Camera di Commercio, Servizio Studi e Informazione Statistica Economica) e Alessandro Dotti (direttore del Consorzio Mantova Export) per il contributo d'esperienza apportato allo studio.

La riproduzione e/o diffusione parziale o totale del contenuto del presente volume è consentita esclusivamente con la seguente citazione: M. Zanini e G. Casoni (2007) Dinamiche e processi di internazionalizzazione delle imprese mantovane, Camera di Commercio di Mantova, Mantova.

Per informazioni:

Promoimpresa, az. sp. CCIAA Mantova

Largo Pradella , 1 -46100 Mantova

Tel: 0376.223765

e-mail: info@promoimpresaonline.it

www.promoimpresaonline.it

Indice

PRESENTAZIONI	V
1. IL RUOLO CAMERALE NELL'INTERNAZIONALIZZAZIONE	1
1.1 Le funzioni di supporto all'internazionalizzazione della C.C.I.A.A. di Mantova	1
1.2 Tipologie di servizi erogati nell'ultimo decennio.....	4
2. ANALISI DEI PROCESSI DI INTERNAZIONALIZZAZIONE.....	11
2.1 I percorsi di internazionalizzazione delle pmi: il quadro sintetico di riferimento.....	11
2.2 La dinamica delle esportazioni mantovane: 1991-2006.....	25
2.2.1 Il contenuto tecnologico delle esportazioni.....	31
2.2.2 I livelli competitivi dell'export mantovano.....	40
2.2.3 La propensione alla frammentazione internazionale della produzione.....	49
2.3 Internazionalizzazione tramite investimenti diretti all'estero.....	54
2.4 Determinanti del grado di internazionalizzazione delle imprese e relativa vulnerabilità dell'export.....	65
3. INDAGINE QUESTIONARIA SU UN GRUPPO DI IMPRESE OPERANTI CON L'ESTERO.....	77
3.1 I fabbisogni delle imprese mantovane sui mercati esteri.....	77
CONCLUSIONI	85
Appendici	93
Aree geoeconomiche	94
Questionario.....	95
Serie storica (1995-2006) esportazioni Mantovane.....	99
Bibliografia.....	107

Figure

Figura 1 Variazione delle esportazioni italiane e mondiali e Incidenza delle esportazioni italiane sul totale mondiale (1948-2006)....	13
Figura 2 Il processo di deindustrializzazione nei maggiori paesi area OCSE, 1970-2003 (quota manifattura sul valore totale, %).....	16
Figura 3 Occupazione industriale in alcuni paesi dell'area OCSE (1975-2004).....	17
Figura 4 Mutamenti nel mercato del lavoro delle professioni americane (1969-1999)	18
Figura 5 Frammentazione internazionale dei cicli della produzione: il caso del TPP.....	20
Figura 6 Tipologie di gestione delle catene del valore globali	25
Figura 7 Evoluzione export provinciale 1995-2010 (milioni di euro, valori concatenati, anno di riferimento 2000).....	26
Figura 8 Apertura verso i mercati esteri nel 2006 e nel 2010 (quota % esportazioni sul valore totale aggiunto)	27
Figura 9 Dinamica esportazioni provinciali nel periodo 2001-2010 (variazioni % medie annue delle esportazioni a valori concatenati con anno di riferimento 2000).....	28
Figura 10 Variazioni indice di specializzazione Balassa 1995-2006.....	30
Figura 11 Principali aree geoeconomiche di sbocco dell'export mantovano (1997-2006).....	31
Figura 12 Andamento quote di composizione tecnologica esportazioni mantovane (1992-2000)	33
Figura 13 Esportazioni per aree geoeconomiche di destinazione e gruppi tecnologici.....	38
Figura 14 Tendenze evolutive dell'export per aree geografiche principali.....	39
Figura 15 Quadranti combinazioni prezzi e quantità esportate.....	41
Figura 16 Distribuzione % addetti per raggruppamenti tecnologici (bassa tecnologia, medio-bassa, medio-alta e alta tecnologia; anni 1991, 2001, 2004)	42
Figura 17 Esportazioni a bassa tecnologia: differenze delle quantità e dei valori medi unitari (1995-2006).....	45
Figura 18 Esportazioni medio-bassa tecnologia: differenze delle quantità e dei valori medi unitari (1995-2006)	46
Figura 19 Esportazioni medio-alta tecnologia: differenze delle quantità e dei valori medi unitari (1995-2006)	47
Figura 20 Esportazioni alta tecnologia: differenze delle quantità e dei valori medi unitari (1995-2006).....	48
Figura 21 Indice di integrazione produttiva con i paesi dell'area PECO per la filiera tessile-abbigliamento	51
Figura 22 Indice di delocalizzazione nella filiera tessile-abbigliamento (1996, 2001, 2003).....	51
Figura 23 Regimi transitori di esportazioni mantovane (dati quadriennali, 1991-2006*)	52
Figura 24 Il fenomeno del TPP per attività economica (1991-2006*)	53

Figura 25 Tipologie di Investimenti Diretti all'Estero (IDE)	54
Figura 26 Evoluzione delle partecipazioni estere in imprese manifatturiere mantovane (1986 – 2006).....	59
Figura 27 Principali paesi in cui si registra la presenza di IMN mantovane al 1.1.2006	64
Figura 28 Scomposizione statistica della dinamica delle esportazioni provinciali (1995-2002).....	68
Figura 29 Quote di mercato di Mantova nel periodo 2000-2002.....	69
Figura 30 Indice di vulnerabilità (sinistra) e di contenuto tecnologico delle esportazioni (a destra) nelle province italiane (dati 2001).....	75
Figura 31 Caratteristiche del campione di imprese intervistate	77
Figura 32 Modalità di internazionalizzazione previste dalle imprese intervistate.....	78
Figura 33 Fattori rilevanti di competitività per le imprese all'estero (valore di importanza minimo 1 e massimo 5)	79
Figura 34 Principali criticità delle imprese internazionalizzate e grado di importanza	80
Figura 35 Servizi erogati dalla CCIAA utilizzati dalle imprese e relativa importanza (1 = per nulla importante e 5 = molto importante)	81
Figura 36 Tematiche di formazioni più importante per l'internazionalizzazione	82
Figura 37 Aree di interesse strategico per le imprese intervistate	83
Figura 38 Mappa dei rischi paese	84
Figura 39 Il nuovo contesto dell'innovazione	86
Figura 40 Nuove forme di innovazione.....	88
Figura 41 Tre modalità di generazione di innovazione nell'impresa	89
Figura 42 Interazione tra i domini di conoscenza nel design e nell'economia post industriale.....	90

Tabelle

Tabella 1 Volumi di Certificati di Origine/Valore export degli ultimi 4 anni	2
Tabella 2 Attività del CECCL (1997/2006) – utenze di imprese mantovane per tipologia di servizio	3
Tabella 3 Le manifestazioni fieristiche cui la CCIAA di Mantova ha partecipato nell'ultimo decennio (1997/2007).....	5
Tabella 4 Missioni economiche all'estero/delegazioni di operatori esteri a Mantova.....	7
Tabella 5 Costo del lavoro annuo per dipendente nel settore tessile-abbigliamento (€)	21
Tabella 6 Indice di vantaggio comparato di Balassa per la provincia di Mantova (1995-2006)	29
Tabella 7 Classificazione Ateco-2002 dei prodotti manifatturieri per contenuti di tecnologia	32
Tabella 8 Quantità totali per gruppo di contenuto tecnologico (in milioni di euro, 1992-2005).....	34
Tabella 9 Variazione addetti per raggruppamenti tecnologici (1991-2001 e 2001-2004).....	43
Tabella 10 Le partecipazioni delle imprese mantovane e lombarde all'estero, al 1.1.2006.....	55
Tabella 11 Imprese a partecipazione estera in Lombardia e provincia di Mantova, al 1.1.2006.....	56
Tabella 12 Grado di internazionalizzazione attiva della provincia di Mantova al 1.1.2006, per settore (%).....	57
Tabella 13 Grado di internazionalizzazione passiva della provincia di Mantova al 1.1.2006, per settore (%).....	58
Tabella 14 Evoluzione delle partecipazioni estere in provincia di Mantova, per settore (dal 1.1.2001 al 1.1.2006).....	59
Tabella 15 Investimenti esteri in unità produttive nel periodo 2000-2006 in provincia di Mantova e confronto regionale e nazionale.....	60
Tabella 16 Unità produttive dismesse nel periodo 2000-2006 in provincia di Mantova e confronto regionale e nazionale	61
Tabella 17 Evoluzione delle partecipazioni estere in Lombardia, per provincia (2001-2006).....	61
Tabella 18 Imprese a partecipazione estera in provincia di Mantova, per origine geografica degli investitori esteri, al 1.1. 2006	62
Tabella 19 Imprese estere partecipate da imprese mantovane, per aree geografiche e principali paesi, al 1.1. 2006.....	63
Tabella 20 Evoluzione delle partecipazioni delle imprese mantovane all'estero, per settore (1.1.2001 - 1.1.2006).....	65
Tabella 21 Analisi shift-share sul grado di internazionalizzazione attiva della provincia di Mantova	71
Tabella 22 Grado di internazionalizzazione attiva della provincia di Mantova al 1.1.2006, per settore (%).....	72

PRESENTAZIONI

Il periodo di trasformazione che sta caratterizzando l'economia italiana pone pressanti necessità di adattamento degli interventi e delle azioni di politica industriale e di sviluppo territoriale.

In questo percorso si è passati progressivamente da un'idea di internazionalizzazione come specializzazione dell'attività di impresa (approccio che pone la presenza dell'impresa all'estero come una delle possibili opzioni per massimizzare il proprio business) ad un concetto che vede l'internazionalizzazione un fattore imprescindibile dello sviluppo e competitività d'impresa.

Questa consapevolezza ha portato il sistema camerale a divenire un ente funzionale fondamentale per il supporto all'internazionalizzazione delle imprese attraverso la creazione di una forte partnership tra ente camerale e soggetti del mercato. Lungo il medesimo asse strategico si inserisce il recente accordo quadro firmato con il governo dalla Regione Lombardia in cui si ridefinisce la rete territoriale regionale per la promozione delle imprese lombarde sui mercati esteri basata sui centri Lombardia Point che interagiscono con Regione Lombardia, ministeri, ICE, SIMEST e SACE. Questa rete si consolida ulteriormente attraverso una partnership strategica con la rete delle Camere di Commercio all'estero. Tutto ciò disegna una rete estremamente capillare di forte originalità in cui le diverse anime che connotano le due reti – pubblica e di mercato; italiana e estera – si raccordano in un punto strategico: favorire lo sviluppo economico delle imprese mantovane in un contesto globale di relazioni di business.

L'ente camerale che presiedo ha fatto dell'internazionalizzazione uno dei temi strategici di questo mandato. A testimonianza di ciò basti considerare che le disponibilità annuali di bilancio per l'internazionalizzazione sono passate dai 200 mila euro del 2004 ai 450 mila del 2008.

Questo studio è un'occasione per fare il punto delle attività svolte e dei servizi per l'internazionalizzazione erogati alle imprese e per sviluppare una più profonda e tempestiva capacità di lettura dei contesti che caratterizzano i processi di internazionalizzazione delle imprese mantovane.

*Prof. Ercole Montanari
Presidente Camera di Commercio di Mantova*

Il contesto internazionale in cui le PMI si confrontano fa dell'internazionalizzazione una variabile di assoluta importanza per le imprese mantovane.

La presenza sui mercati internazionali non risponde più soltanto a logiche di differenziazione allocativa ma diventa una oggettiva evidenza imposta dalla progressiva caduta delle barriere commerciali tra i Paesi e dall'aumento della competitività.

Di qui la necessità che le PMI, spesso prive di strutture interne dedicate al commercio estero, siano assistite a dovere nel loro processo di internazionalizzazione, con servizi ad hoc sia dal punto di vista consulenziale che con pacchetti di iniziative promozionali.

La CCIAA di Mantova ha in questi anni investito molto sui servizi alle imprese e sulle iniziative promozionali proposte al territorio, perseguendo con convinzione ogni forma di sinergia e collaborazione con gli attori locali (Istituzioni, rappresentanze economiche, consorzi export), consapevole che il supporto sui mercati esteri risulta tanto più efficace laddove un territorio si presenta unito.

Una logica, quella della convergenza tra più soggetti e di programmazione condivisa, che permea anche l'azione politica della Regione Lombardia e del sistema camerale lombardo che al 2004 hanno siglato, insieme a ICE, SACE e Simest, un'importante intesa per offrire servizi integrati agli operatori.

Lo studio che ho il piacere di sottoporre alla vostra attenzione rappresenta a mio avviso un contributo utile ad un tematica così importante come l'internazionalizzazione.

Proprio per monitorare e analizzare compiutamente il processo di internazionalizzazione del tessuto produttivo si è deciso di studiare i dati statistici relativi all'export, valutare il grado di internazionalizzazione attiva e passiva attraverso i dati sugli investimenti diretti all'estero e, da ultimo, comprendere i fabbisogni delle imprese mantovane che operano con continuità sui mercati esteri.

Le evidenze e le conoscenze prodotte dalla ricerca costituiscono un utile contributo per indirizzare l'azione di tutti gli attori - aziende, istituzioni, banche - coinvolti nel processo di internazionalizzazione del sistema economico mantovano.

*Dott. Enrico Marocchi
Direttore Promoimpresa*

CAPITOLO 1

IL RUOLO CAMERALE NELL'INTERNAZIONALIZZAZIONE

1.1 LE FUNZIONI DI SUPPORTO ALL'INTERNAZIONALIZZAZIONE DELLA C.C.I.A.A. DI MANTOVA.

Le Camere di Commercio svolgono da tempo funzioni di supporto alle imprese impegnate in percorsi di internazionalizzazione, sia fornendo servizi di tipo certificativo, sia promuovendo l'economia provinciale sui mercati esteri attraverso iniziative di varia natura (partecipazione a manifestazioni fieristiche internazionali all'estero, organizzazione di missioni economiche in Paesi stranieri per operatori) volte a favorire la penetrazione commerciale o forme più complesse di collaborazione tra imprese mantovane e controparti di altri Paesi.

Tradizionalmente gli enti camerali assolvono ai compiti loro affidati dalla legge inerenti il rilascio di documenti accompagnatori di merce destinata ai mercati esteri: certificati di origine, Carnet ATA, carnet TIR, attestazioni e visti di vario tipo su documenti da far valere all'estero. Tale attività ha valenza prettamente istituzionale, pur costituendo per l'ente una sorta di "termometro" dell'economia locale relativamente ai suoi scambi con l'estero e un canale privilegiato di informazione diretta rispetto alle imprese mantovane attive sui mercati esteri.

E' facilmente dimostrabile il nesso di proporzionalità diretta esistente tra numero di certificati d'origine (documenti necessari per dimostrare l'origine non preferenziale delle merci sui mercati extraeuropei) rilasciati negli ultimi 4 anni e il valore delle esportazioni complessive mantovane, come è altresì innegabile affermare che lo sportello dell'ufficio estero camerale è un osservatorio privilegiato per attingere significativi dati inerenti i fabbisogni degli operatori in merito ai servizi per l'internazionalizzazione per le informazioni che è possibile acquisire anche in concomitanza alle operazioni di rilascio dei documenti in parola.

Anni	Certificati di origine	Valore esportazioni complessive provincia di Mantova
2003	4.038	3.830.843.892
2004	4.400	3.898.543.821
2005	4.687	4.067.536.831
2006	5.515	4.518.681.884

Tabella 1 Volumi di Certificati di Origine/Valore export degli ultimi 4 anni

Se le funzioni certificative sono rimaste negli anni sostanzialmente immutate, fatte salve alcune modalità di emissione dei certificati di origine, che è possibile oggi acquisire con modalità parzialmente informatizzate (c.d. “C.O. on-line”) che agevolano gli operatori e di cui si servono attualmente oltre 100 imprese del territorio, è certamente nelle funzioni promozionali che si registra una evoluzione marcata e un investimento crescente nelle attività di supporto all'internazionalizzazione da parte della Camera o, meglio, del sistema camerale inteso come “rete”, regionale e nazionale.

Una tappa importante nel processo di sviluppo delle attività promozionali è certamente segnata dalla legge 580/93 che ha introdotto una profonda riforma degli enti camerali, definendo le Camere di Commercio istituzioni preposte a “funzioni di supporto e di promozione degli interessi generali delle imprese” e consentendo loro, per il raggiungimento dei propri scopi, di “promuovere, realizzare e gestire strutture ed infrastrutture di interesse economico generale a livello locale, nonché di costituire aziende speciali operanti secondo le norme del diritto privato”.

Prima di allora, giova ricordare che la CCIAA di Mantova, quale punto della rete del sistema camerale lombardo, svolgeva già attività di promozione per l'internazionalizzazione delle imprese attraverso un organismo di secondo livello, il Centro Estero delle Camere di Commercio Lombarde (CECCL), con sede a Milano, creato nel 1974 e sostenuto per volontà delle singole Camere proprio per sviluppare un articolato programma di interventi promozionali (fiere, missioni economiche, progetti speciali), che diversamente le singole realtà camerali non avrebbero potuto assicurare con la stessa efficacia e diversificazione delle proposte. Il programma annuale del CECCL veniva definito in accordo con le stesse Camere di Commercio e le attività del Centro, diffuse dagli uffici estero periferici in modo capillare presso i gruppi di aziende volta per volta interessate, si configuravano come iniziative a respiro regionale in tutti i principali mercati del mondo, cui potevano aderire operatori di ogni provincia.

Il CECCL completava la sua offerta di servizi con altre importanti branche d'attività:

- un programma di formazione per export managers sui temi del commercio estero che veniva concretizzato mediante piani formativi annuali proposti da ciascuna CCIAA per le proprie imprese e realizzato attraverso seminari presso le singole Camere, oltre che con percorsi di aggiornamento e qualificazione di lunga durata “in situ” a Milano;
- servizi di consulenza e prima assistenza alle imprese (una sorta di “pronto soccorso” per necessità contingenti) fornita attraverso un pool di esperti in grado di risolvere problemi complessi inerenti le transazioni con l'estero (contrattualistica, pagamenti, trasporti, dogane, tutela di marchi e brevetti, ...) attivabili attraverso gli enti camerali
- pubblicazioni specialistiche (guide Paese, guide per l'export, ipertesti per contratti internazionali, riviste periodiche ...) utili a informare l'imprenditore e a diffondere le iniziative della rete camerale lombarda.

La funzione di coordinamento del CECCL è stata fondamentale per far crescere nelle Camere di Commercio l'abitudine a programmare e portare a termine interventi di natura promozionale; il ruolo di intermediazione con la Regione Lombardia per la presentazione di iniziative camerali sulle linee di finanziamento esistenti (L.R.45/80 e L.R. 35/96), così come la costante opera di formazione dei funzionari addetti agli uffici estero ha contribuito a creare l'humus adatto perché le CCIAA, in particolare quelle di dimensioni contenute come quella mantovana, potessero diventare punto di riferimento nel panorama delle istituzioni pubbliche che si occupano di internazionalizzazione ed essere successivamente individuate quale partner ideale da parte della Regione Lombardia per la realizzazione delle sedi locali degli sportelli regionali per l'internazionalizzazione “Lombardia Point”.

Anno	Consulenza	Formazione	Fiere	Missioni/incontri B2B	Pubblicazioni	Tot. utenze
1997	109	204	2	42	12	369
1998	64	110	5	56	25	260
1999	46	166	3	13	35	263
2000	55	158	5	3	20	241
2001	102	225	8	13	64	412
2002	36	187	3	12	6	244
2003	24	75	5	10	4	118
2004	88	192	3	22	5	310
2005	56	79	1	56	0	192
2006	82	56	7	56	20	221

Tabella 2 Attività del CECCL (1997/2006) – utenze di imprese mantovane per tipologia di servizio

È interessante ai nostri fini ripercorrere l'ultimo decennio di attività camerale a favore dell'internazionalizzazione, in quanto è soprattutto a partire dalla seconda metà degli anni Novanta che la Camera di Commercio, attraverso la costituzione dell'azienda speciale Promoimpresa per la promozione e i servizi all'impresa e il rafforzamento dell'ufficio commercio estero, ha dato un sensibile impulso alla propria attività di supporto all'internazionalizzazione.

I servizi offerti al riguardo, accanto ai tradizionali compiti certificativi di cui si è detto, fanno riferimento:

- al coordinamento di gruppi di imprese per la partecipazione cofinanziata a manifestazioni fieristiche all'estero;
- all'organizzazione di missioni economiche all'estero o all'accoglimento di delegazioni di operatori esteri in Italia;
- alla consulenza/assistenza e formazione sui temi di commercio estero;

La logica che l'ente ha costantemente seguito nel formulare proposte al territorio è basata sulla concertazione con le rappresentanze economiche e sul coinvolgimento diretto del Consorzio Mantova export, struttura che associa oltre 200 imprese che operano con continuità sui mercati esteri. La rete locale, dunque, e le sinergie con gli organismi presenti sul territorio, costituiscono il substrato sul quale la Camera di Commercio di Mantova ha fatto perno per promuovere le proprie iniziative e i suoi servizi.

1.2 TIPOLOGIE DI SERVIZI EROGATI NELL'ULTIMO DECENNIO

A) Organizzazione di partecipazioni di gruppi di imprese a primarie manifestazioni fieristiche internazionali all'estero.

Nell'ultimo decennio (1997-2007) la Camera ha promosso 34 partecipazioni di gruppo a manifestazioni fieristiche internazionali all'estero, per un numero complessivo di 236 aziende mantovane aderenti.

Trattandosi di eventi specializzati per settore (le fiere campionarie sono ormai pochissime e hanno luogo solitamente in mercati relativamente nuovi e ancora privi di un sistema fieristico sviluppato), la promozione attraverso questo strumento che ancora oggi rimane, ancorché costoso, uno dei più richiesti dalle imprese, è valido per quei settori sui quali sia possibile creare gruppi significativi per numerosità, condizione indispensabile per avere accesso alle linee di finanziamento regionali e ai contributi dispensati dall'ente a sostegno delle imprese.

La realtà economica mantovana, benché abbastanza differenziata per comparti produttivi, permette di identificare alcuni settori che ben si prestano a essere organizzati in gruppi omogenei di imprese; l'esperienza nella nostra provincia ha portato la Camera attraverso la propria azienda speciale Promoimpresa a promuovere sui mercati esteri alcuni gruppi di operatori: meccanica agricola, prodotti alimentari, florovivaismo, prodotti per l'igiene della casa e della persona, ortofrutticoltura, vitivinicolo. Il quadro sottostante evidenzia la frequenza degli interventi e l'allocatione geografica, testimoniando come i mercati più "battuti" siano quello comunitario e dell'Est Europa, tradizionalmente i più importanti per flussi di esportazione delle nostre imprese.

Settore	Manifestazione estera	Paese estero/ Area	Anno
Meccanica agricola	Agritechnika - Hannover	Germania/U.E.	1997 e 1999
	SIMA - Parigi	Francia/U.E.	1999 e 2001
	Yugagroprom, Krasnodar	Russia/Europa	2006 e 2007
	Agritek - Almaty	Kazakistan/Asia	2007
	Belagro - Minsk	Bielorussia/Europa	2007
Prodotti alimentari (anche biologici)	Anuga - Colonia	Germania/U.E.	1999, 2001, 2003, 2005
	Imega - Monaco B.	Germania/U.E.	1996 e 1998
	Fancy Food - N.Y.	U.S.A.	1999
	Paris Fermier - Parigi	Francia/U.E.	2000
	Alimentaria - Barcellona	Spagna/U.E.	2000 e 2002
	SIAL - Parigi	Francia/U.E.	2002, 2004, 2006
	Biofach - Norimberga	Germania/U.E.	2001, 2002, 2003
	Italie a Table - Nizza	Francia/U.E.	2005
Florovivaismo	Galabau - Norimberga	Germania/U.E.	1998
Prodotti per la cura della casa e della persona	PLMA - Amsterdam	Olanda/U.E.	2000, 2002, 2003
	Italoexpogeorgia - Tbilisi	Georgia/Asia	1997
	Italoexpovolga - Nizhny	Russia	1998
Ortofrutticoltura	Fruit Logistica - Berlino	Germania/U.E.	2006 e 2007
Vitivinicolo	Pro Wein - Dusseldorf	Germania/U.E.	2000 e 2001

Tabella 3 Manifestazioni fieristiche cui la CCIAA di Mantova ha partecipato nell'ultimo decennio (1997/2007).

B) Organizzazione di missioni economiche all'estero o accoglimento di delegazioni estere di operatori in Italia.

Un secondo strumento che completa l'offerta promozionale dell'ente camerale per il supporto all'internazionalizzazione delle imprese mantovane è costituito dalla organizzazione di missioni economiche all'estero, che si concretizzano in sessioni di incontri d'affari con partner selezionati all'estero in alcuni mercati prioritariamente individuati come di potenziale interesse per le aziende. Le aree – obiettivo sono solitamente scelte sulla base dei riscontri raccolti durante le giornate di presentazione dedicate a Paesi esteri o sono frutto di informazioni raccolte direttamente presso le imprese o le loro rappresentanze (associazioni, consorzi).

Per la realizzazione di questo tipo di iniziativa è fondamentale redigere profili aziendali approfonditi e affidare la ricerca di mercato nel Paese di riferimento a partners ben radicati sul posto, con conoscenza diffusa del tessuto economico locale ed esperti nell'individuare controparti adatte che soddisfino pienamente le richieste avanzate dalle imprese. Al riguardo gli enti camerali possono contare sulla rete delle Camere di Commercio estere, sugli uffici (cd. "desk") all'estero di alcune realtà camerali di grosse dimensioni o della Regione stessa (es: antenne estere di Promos, az. sp. CCIAA di Milano, uffici all'estero della Regione Lombardia) o, ancora, sugli uffici ICE o di altri organismi privati.

Le missioni economiche sono rivolte a imprese di tutti i comparti, hanno tempi di preparazione e costi decisamente più contenuti, hanno finalità analoghe a quelle degli eventi fieristici, ovvero favorire l'incontro con operatori stranieri selezionati a priori.

Solo in tempi abbastanza recenti la Camera di Commercio di Mantova ha affiancato alla proposta di partecipazione a eventi fieristici l'organizzazione di missioni economiche all'estero e l'accoglimento di delegazioni di operatori esteri a Mantova. Nell'ultimo quadriennio (2004 – 2007) sono state organizzate 9 iniziative (5 missioni all'estero, 4 missioni a Mantova di operatori esteri) con una partecipazione complessiva di 98 imprese mantovane, su mercati prevalentemente extracomunitari.

Anno	Tipologia di intervento	Mercato estero di riferimento	Settori rappresentati
2004	Missione all'estero	Londra – Gran Bretagna	Alimentare – Turismo
	Delegazione estera a MN	Quebec – Canada	Plurisettoriale
2005	Missione all'estero	Algeria	Energia
	Incontri con buyers a MN	Russia	Alimentare – tessile
2006	Missione all'estero	Quebec – Canada	Plurisettoriale
	Incontri con buyers a MN	Vari Paesi U.E. e Russia	Alimentare
2007	Missione all'estero	Bielorussia	Plurisettoriale
	Missione all'estero	Turchia	Plurisettoriale

Tabella 4 *Missioni economiche all'estero/delegazioni di operatori esteri a Mantova*

La definizione dei programmi promozionali per l'internazionalizzazione è frutto di attente politiche di concertazione articolate su due livelli:

- quello locale, che vede, grazie a un recente accordo siglato nel giugno 2007 tra CCIAA di Mantova, Provincia di Mantova, Confindustria Mantova, consorzio Mantova Export, i 4 organismi citati impegnati a collaborare nel promuovere l'imprenditoria mantovana all'estero. Questa intesa ha già dato i suoi primi frutti, con l'organizzazione congiunta di alcune missioni economiche all'estero e intende anche per il futuro porsi come punto di riferimento aperto ad altre collaborazioni per puntare in modo sinergico alla promozione di Mantova sui mercati esteri;
- quello regionale, sul quale la CCIAA di Mantova, allo stesso modo delle consorelle lombarde, si presenta come punto provinciale della rete regionale degli sportelli per l'internazionalizzazione. Rete regionale che nell'ultimo triennio si è particolarmente rafforzata in virtù di un accordo stipulato il 5/12/2003 tra Regione, sistema camerale lombardo, Ice, Simest, Sace e ha portato alla costituzione dei "Lombardia Point", centri provinciali per l'internazionalizzazione che le Camere di Commercio oggi promuovono su indirizzo congiunto della Regione Lombardia e Unioncamere Lombardia.

C) Attività di consulenza/assistenza e formazione sui temi di commercio estero.

E', questa, un'attività che qualifica l'ente camerale come centro di conoscenza e d'informazione a valore aggiunto sulle numerose problematiche che le pmi si trovano ad affrontare nel loro percorso di internazionalizzazione dei mercati. Spesso non strutturate a dovere al loro interno per motivi dimensionali, le piccole e micro imprese ricorrono ai servizi consulenziali delle CCIAA che possono contare su una rete esterna di esperti e, più recentemente, si sono dotate a livello regionale di una piattaforma informatizzata - "Infoexport" - registrandosi alla quale l'impresa ha accesso automatico al sistema e ottiene risposte mirate in tempi brevi (max. 48 ore).

Un analogo servizio è reso disponibile dal sistema camerale nazionale attraverso il portale “Globus” che offre all’impresa opportunità di essere informata su iniziative delle CCIAA italiane e trovare risposte ai problemi che pongono le transazioni con l’estero.

Giova ricordare che sul territorio mantovano insieme alla CCIAA opera il Consorzio Mantova Export, organismo specializzato sui servizi consulenziali agli associati; una struttura che al classico supporto promozionale ha affinato un’esperienza di assoluto valore nell’assistenza tecnica e costituisce un’ eccellente punto d’appoggio per i servizi camerale stessi.

Riguardo ai piani formativi, la CCIAA di Mantova è solita organizzare seminari tecnici di approfondimento sui temi che interessano le aziende che intrattengono rapporti con controparti estere. Il programma è realizzato in collaborazione con le strutture regionali (CECCL e Unioncamere regionale) e offerto alle imprese attraverso l’azienda speciale Promoimpresa.

I beneficiari dei servizi della Camera di Commercio quivi descritti sono le piccole (meno di 50 dipendenti) e le micro – imprese (meno di 10 dipendenti), che a Mantova costituiscono oltre il 99% del tessuto economico provinciale. Aziende prive di strutture dedicate al commercio estero, realtà che rappresentano una percentuale significativa dell’export mantovano, in un territorio provinciale tra i più dinamici e vocati all’internazionalizzazione, con valori di export pro-capite tra i più alti della nazione. Sono oltre 1.200 le imprese che svolgono attività con l’estero attualmente iscritte in CCIAA alla banca dati degli operatori con l’estero; di esse, ca. 500 operano sui mercati internazionali con una certa continuità. A queste aziende l’ente camerale si rivolge con servizi rinnovati, arricchiti di contenuti e che possono contare su linee finanziarie che agevolano il loro ingresso sui mercati esteri.

Il quadro delle attività camerale a supporto dell’internazionalizzazione qui descritto evidenzia in modo chiaro una sorta di “doppio binario”: scelte di iniziative e servizi definiti con gli attori locali (istituzioni, consorzi export, associazioni), sfruttando ogni possibile sinergia da un lato e, dall’altro, raccordo con l’indirizzo regionale per l’internazionalizzazione che si impone più che mai come strada maestra per conferire maggior efficacia all’azione delle Camere di Commercio. Da più parti e più volte sono stati evidenziati i limiti di politiche promozionali sui mercati esteri del sistema Italia che si presenta frammentario, non opportunamente coordinato, con sovrapposizioni di interventi. La Regione Lombardia e il sistema camerale lombardo hanno cercato di superare queste criticità “facendo sistema”, innovando l’offerta di servizi e uniformando le strategie verso scelte condivise e strumenti comuni.

La nascita dei Lombardia Point nel giugno 2004, la creazione di un portale regionale per l'internazionalizzazione (www.lombardiapoint.it) e l'alimentazione della sopraccitata piattaforma informatizzata per i servizi d'assistenza "Infoexport" evidenzia la ferma volontà di presentarsi in modo unitario, con un'immagine comune, con programmi condivisi e uno standard qualitativo costante e di alto livello.

Un forte impulso a considerare l'internazionalizzazione come variabile strategica per la crescita e il rafforzamento delle nostre imprese è stato recentemente dato anche dalla stipula di un Accordo di Programma per lo sviluppo economico e la competitività del sistema lombardo tra sistema camerale e Regione Lombardia che per il quinquennio 2006/2010 ha previsto vengano stanziati ingenti risorse per l'Asse 2, dedicato espressamente all'internazionalizzazione delle PMI lombarde (nel biennio 2006/2007 sono stati resi disponibili oltre 17milioni di euro per tutta la Lombardia). Il principio di addizionalità su cui si fonda l'Accordo di Programma (ADP) fa sì che le risorse stanziati dalla Camera di Commercio, da sola o in cordata con istituzioni locali (Provincia, Comuni), vengano raddoppiate dall'intervento regionale, con evidente massimizzazione dell'abbattimento di costi a vantaggio delle aziende.

L'Asse 2 ADP – Internazionalizzazione – ha agevolato nel biennio 2006/2007 le imprese attraverso bandi regionali (attualmente è aperto il bando 2007/2008 per la partecipazione a fiere internazionali in Italia e all'estero e per missioni all'estero) o mediante progetti territoriali, volti a promuovere i singoli territori provinciali con azioni specifiche di valorizzazione di particolari filiere.

Anche le imprese mantovane hanno potuto fruire (e potranno farlo in futuro) delle agevolazioni dell'ADP, che ribadisce un indirizzo ormai assodato: unitarietà di programmi (le CCIAA sono chiamate periodicamente a candidare e inserire in ADP iniziative – fiere e missioni – in un unico programma regionale che viene razionalizzato in modo da evitare duplicazioni , sovrapposizioni e spreco di risorse) e logica "extraterritoriale" degli interventi: aziende di Mantova possono partecipare a manifestazioni segnalate da enti camerali , consorzi export o associazioni di altre province, così come, viceversa, la CCIAA di Mantova può organizzare attività di promozione e servizio anche per imprese non mantovane.

L'orizzonte unitario che muove la Regione Lombardia e il sistema camerale identifica un nuovo modo di promuovere l'internazionalizzazione, sconosciuto fino a pochi anni fa. L'abitudine del sistema camerale a lavorare in rete ha facilitato il percorso e ha trovato le Camere di Commercio pronte a raccogliere la sfida.

CAPITOLO 2

ANALISI DEI PROCESSI DI INTERNAZIONALIZZAZIONE

2.1 I PERCORSI DI INTERNAZIONALIZZAZIONE DELLE PMI: IL QUADRO SINTETICO DI RIFERIMENTO

Le PMI italiane hanno adottato diverse modalità di penetrazione dei mercati esteri. L'esportazione rappresenta generalmente la modalità di maggior rilievo. Spesso le imprese non si limitano solo a vendere i propri prodotti all'estero; procedono anche con investimenti diretti all'estero (IDE) creando unità produttive e unità commerciali, stringono accordi con affiliate estere (*Joint Venture*), stipulano *partnership* con imprese locali ed altro ancora. Le analisi empiriche sulle determinanti dei processi di internazionalizzazione delle imprese non giungono a conclusioni univoche. Indubbiamente le condizioni interne dell'impresa influenzano il processo di espansione estera. In particolare tra le condizioni "necessarie" gli studi sottolineano i) l'esistenza di informazioni analitiche sulle opportunità presenti su un mercato estero, ii) la capacità produttiva di soddisfare la domanda potenziale proveniente dall'estero, iii) le capacità organizzativo-manageriali e iv) quella finanziaria, rappresentano nodi cruciali per le PMI che si affacciano sui mercati esteri.

I canali d'entrata nei mercati esteri si configurano in funzione del grado di integrazione con l'impresa esportatrice e sono legati alla specificità, al settore di appartenenza dell'impresa¹. Tra le strutture meno integrate vi sono le forme di *esportazione indiretta* (esportatori/importatori, *buyer*, *trading company*, consorzi export, ecc.). Una forma che prevede un coinvolgimento maggiore caratterizza forme di cooperazione con soggetti esteri (*franchising* esteri, *piggyback*², accordi di commercializzazione).

¹ M. G.Caroli, A. Lipparini (2002). Le piccole e medie imprese italiane e i percorsi di crescita internazionale: il quadro di riferimento, in M.G.Caroli, A.Lipparini (a cura di) *Piccole imprese oltre confine. Competenze e processi di internazionalizzazione*, Carocci, Roma.

² Con tale espressione, che letteralmente significa "portare sulle spalle, a cavalcioni", identifica un accordo per cui un'impresa (*rider*) distribuisce i propri prodotti in un paese estero servendosi della rete di distribuzione locale di un partner (*carrier*). Il meccanismo può anche essere reciproco: ciascun partner vende sul proprio mercato i prodotti di entrambe le imprese. I prodotti commercializzati sulla base di un

Infine, forme d'*esportazione diretta* presentano uno spettro ampio: dal ricorso di agenti mono e plurimandatari, all'utilizzo di personale aziendale interno dedicato alle vendite, all'apertura di filiali o rappresentanze estere e alla costituzione di consociate estere che si occupano della commercializzazione.

L'analisi dei processi di internazionalizzazione delle PMI è associata spesso a discussioni sui problemi strutturali nazionali che hanno dato origine all'ampio dibattito sulle cause di un possibile declino dell'Italia.

L'Italia è un paese specializzato nella produzione e nelle esportazioni di beni a bassa intensità di manodopera qualificata. E' un fatto ripetutamente rilevato nelle analisi del modello di specializzazione del nostro paese³. L'Italia, a differenza di altri paesi europei, registra un elevato grado di polarizzazione del proprio modello produttivo, con un forte vantaggio comparato in alcuni settori a cui fa riscontro uno svantaggio comparato altrettanto pronunciato in altri settori.

Nel passato, un modello di specializzazione sbilanciato verso settori ad alta intensità di manodopera poco qualificata non ha penalizzato eccessivamente il nostro paese. Nel dopoguerra, infatti, l'Italia ha fruito di una generosa posizione di rendita di posizione imputabile ad un processo di liberalizzazione degli scambi internazionali limitato quasi esclusivamente ai paesi industrializzati, escludendo di fatto i paesi in via di sviluppo. Tutto questo ha consentito alla nostra economia di mantenere il proprio vantaggio comparato⁴.

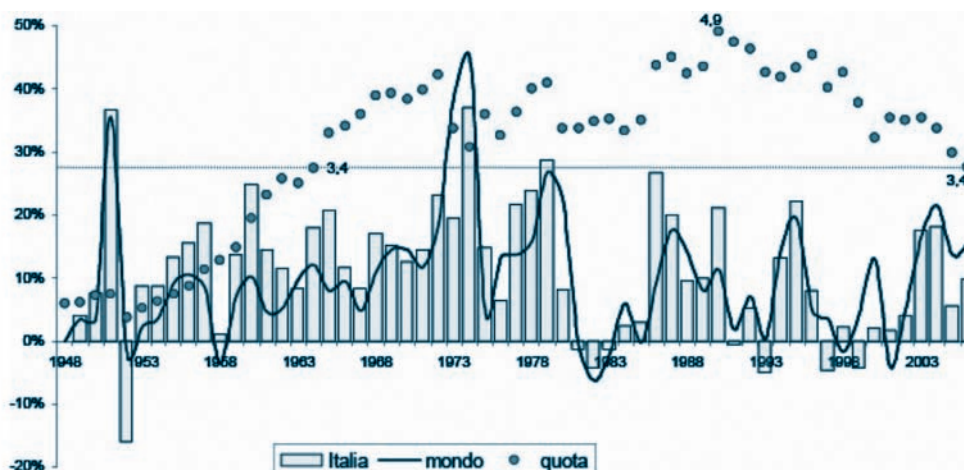
Dopo il quadriennio 1992-95, quando le svalutazioni della lira hanno sostenuto la competitività dei prodotti italiani sui mercati esteri, le esportazioni sono entrate in una fase di difficoltà: nel decennio '96-'05 il tasso di crescita medio annuo dell'export nazionale (a prezzi costanti) è stato dello 0,6 per cento, contro il 6,5 per cento del commercio mondiale, con un'inevitabile perdita di quote di mercato. Tale perdita, se confrontata con la Francia e Germania nel medesimo periodo, risulta ancor più drammatica: la Francia ha visto ridursi del 15 per cento la propria quota di commercio, la Germania ha realizzato un lieve guadagno, mentre l'Italia ha ridotto la quota di commercio (a prezzi costanti) del 40 per cento.

accordo di piggyback sono normalmente distribuiti sotto il marchio delle rispettive imprese di produzione ed il costo della distribuzione viene remunerato sotto forma di provvigione pagata dal *rider* al *carrier*.

³ Bugamelli M. (2001), Il modello di specializzazione internazionale nell'area dell'euro e dei principali paesi europei: Omogeneità e convergenza, Temi di discussione, n. 402, Banca d'Italia, Roma.

⁴ Faini, R., A. Sapir (2005), Un modello obsoleto? Crescita e specializzazione dell'economia italiana, relazione presentata alla conferenza "Oltre il declino", Fondazione Rodolfo De Benedetti, 3 febbraio, Roma.

Nel 1990 l'Italia deteneva il 4,9 per cento delle quote di mercato mondiali, il livello più elevato raggiunto negli ultimi sessant'anni. Da allora ha preso avvio una progressiva perdita di posizioni, fino a giungere al 3,4 per cento del 2006, lo stesso valore che si era registrato nel 1964. Nell'ultimo quinquennio la perdita di quote della produzione italiana è stata rilevante, superiore al mezzo punto percentuale, da 3,92 per cento a 3,40 per cento, con dinamiche differenti a livello regionale (Figura 1).



Fonte: Unioncamere Emilia-Romagna, Osservatorio sull'internazionalizzazione del sistema produttivo dell'Emilia-Romagna (2007)

Figura 1 Variazione delle esportazioni italiane e mondiali e Incidenza delle esportazioni italiane sul totale mondiale (1948-2006)

Dopo una fase decennale di declino delle quote di mercato, dal 2006 sulla base dei dati provvisori del commercio estero le esportazioni italiane hanno ricominciato a crescere a ritmi simili a quelli del commercio mondiale. Questo fatto ha portato ad interrogarsi se sussistono i segnali o meno per l'avvio di una nuova fase di ripresa delle quote del commercio internazionale da parte dell'Italia.

Una recente analisi ha permesso di chiarire le dinamiche che si sono realizzate nell'ultimo decennio in risposta alla perdita di competitività dell'export nazionale⁵. Gli elementi di novità che sembrano emergere attraverso un'analisi retrospettiva dell'export sono i seguenti:

⁵ G. Barba Navaretti, M. Bugamelli, R. Faini, F. Schivardi, A. Tucci (2007). *Le imprese e la specializzazione produttiva dell'Italia. Dal macrodeclino alla microcrescita*, rapporto Fondazione Rodolfo Debenedetti, Milano.

- Il modello di specializzazione dominato da settori tradizionali e dalla meccanica è una variabile esplicativa insufficiente a spiegare l'apparente miglioramento delle esportazioni nazionali: la specializzazione continua a rimanere focalizzata sul cosiddetto *Made in Italy* e la meccanica e non vi è traccia di riallocazione di risorse verso la produzione di beni che incorporano tecnologie avanzate. Inoltre le perdite di quote di mercato riguardano oggi anche settori meno esposti alla concorrenza internazionale.
- Emerge l'importanza della caratterizzazione microeconomica delle imprese esportatrici che aiuta a spiegare il recente miglioramento dell'export. Sembra infatti che in questi anni si sia realizzata una sorta di “distruzione creativa” ovvero un processo di selezione all'interno del mondo imprenditoriale nazionale che ha generato l'espulsione dal mercato delle imprese più deboli e rafforzato il ruolo di quelle più efficienti e dimensionalmente più grandi. Il successo sui mercati internazionali è legato al rispetto di alcuni parametri critici dell'impresa e meno all'appartenenza ad un settore specifico. La *performance* di successo di un'impresa sembra dipendere dai seguenti fattori:
 - Per competere sui mercati internazionali è necessario raggiungere un consolidamento dimensionale e una maggiore complessità organizzativa. I cosiddetti grandi esportatori⁶ si caratterizzano per un numero più elevato di lavoratori con contratti a tempo indeterminato, con livelli di qualificazione più elevati, con una quota maggiore di “colletti bianchi” e maggiori investimenti in attività di Ricerca & Sviluppo e in tecnologie informatiche;

⁶ Si tratta di imprese che esportano più del 40 per cento del fatturato e in più di tre mercati esteri.

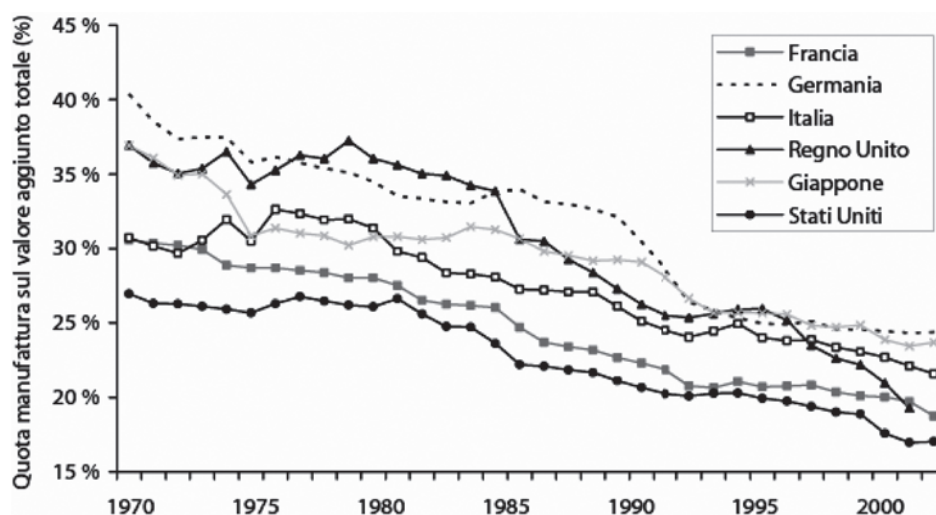
- I casi di successo registrano una diversa attività produttiva in termini di mix di fattori produttivi utilizzati: in Italia si concentrano le fasi *capital-intensive* o di fornitura di servizi alle unità produttive localizzate all'estero, mentre le fasi *labour-intensive* si delocalizzano in paesi a basso costo di manodopera. Questo è in linea con quanto si definisce “processo di *unbundlings*” o “spacchettamento” delle catene di produzione. Sebbene tutto ciò sia facilitato da una favorevole evoluzione tecnologica che ha ridotto drasticamente i costi di trasporto delle merci e delle informazioni, esistono pur sempre dei costi fissi (irrecuperabili) associati all'internazionalizzazione produttiva più elevati rispetto alla semplice attività di esportazione. Tali costi fissi variano in funzione del numero di mercati serviti, delle loro caratteristiche (ad esempio distanza, informazione, costi di trasporto, ecc.) e delle forme di internazionalizzazione adottate (outsourcing, attività commerciali, attività di produzione). In altri termini, ciò che discrimina non è tanto se le aziende esportino o non esportino, ma se queste siano esportatrici marginali o invece adottino una strategia di internazionalizzazione complessa ed articolata.

Il processo di globalizzazione continua ad influire in maniera determinante sulla stabilità della *performance* italiana sui mercati esteri. Questo processo è basato principalmente su un'espansione generalizzata dell'attività economica internazionale misurabile in un aumento dei volumi del commercio internazionale, degli investimenti all'estero e dei flussi migratori tra paesi nonché nello sviluppo di processi di trasferimento della tecnologia tra diversi sistemi economici. Il termine globalizzazione viene quindi ad assumere il significato di aumento dell'integrazione tra mercati e, in particolare, delle merci, dei servizi, dei capitali, del lavoro e delle conoscenze.

Non si tratta di un fenomeno nuovo. Condizioni analoghe, infatti, hanno avuto luogo anche durante il XIX secolo. Volendo semplificare l'evoluzione del processo di globalizzazione possiamo rilevare tre diverse ondate che sottendono differenze e similarità.

Storicamente la prima ondata si è realizzata in due fasi: la prima dal 1850 al 1914, l'altra dagli anni sessanta del secolo scorso fino ai giorni nostri⁷. Queste due fasi evidenziano similarità, se pensate in termini di scomposizione tecnica ed organizzativa (*unbundling*) della produzione. I costi di movimentazione delle merci, delle persone e delle idee hanno da sempre creato fenomeni di agglomerazione (*clustering*) nei processi di produzione ed umani. La rapida diminuzione dei costi di trasporto (un fenomeno iniziato già dalla fine del diciannovesimo secolo) ha prodotto il *primo tipo di spaccettamento*, mettendo fine alla necessità di produrre beni vicino al punto in cui si realizza il consumo. In seguito, e più di recente, la riduzione dei costi di comunicazione, di coordinamento della produzione – nonché lo sviluppo di istituzioni per la tutela della proprietà intellettuale – hanno favorito il *secondo tipo di spaccettamento*, ossia la possibilità di frammentare ed esternalizzare (*offshoring* e/o *nearshoring*) parti della catena di produzione dei beni e servizi in aree geografiche, laddove esistano minori costi della manodopera o disponibilità di competenze tecnologiche.

Come risultato della scomposizione tecnica ed organizzazione della produzione, da un lato oggi assistiamo ad un evidente fenomeno di *deindustrializzazione* nei paesi dell'area OCSE, dall'altro una corrispondente *industrializzazione* dei paesi del cosiddetto “sud del mondo”. La Figura 2 rileva il fenomeno di deindustrializzazione in atto nei maggiori paesi dell'area OCSE espresso in termini di riduzione della quota di produzione manifatturiera sul valore totale annuale prodotto.

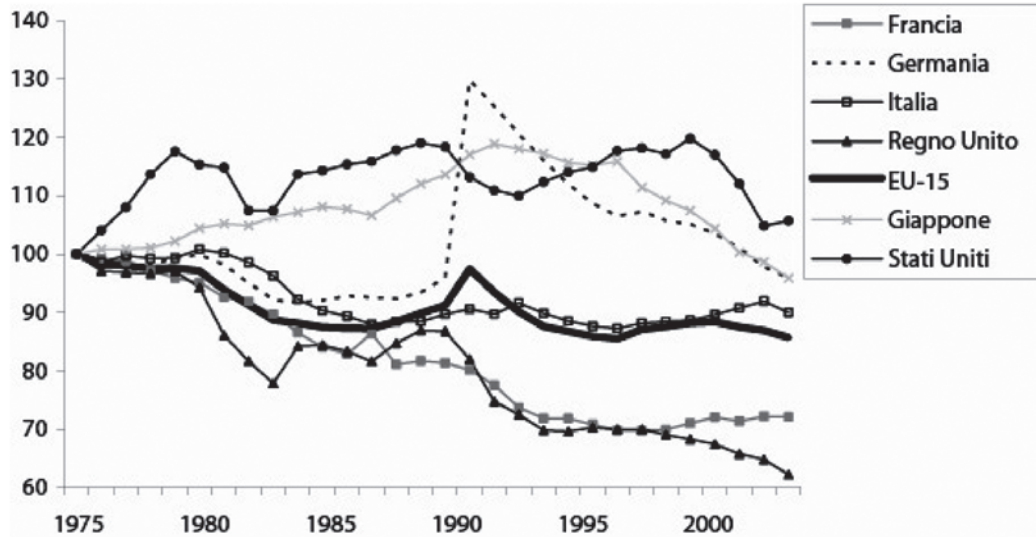


Fonte: Debande, Olivier (2006), “Deindustrialisation,” Volume 11, N°1, European Investment, Bank Papers.

Figura 2 Il processo di deindustrializzazione nei maggiori paesi area OCSE, 1970-2003 (quota manifattura sul valore totale, %)

⁷ R. Baldwin (2006) *Globalisation: The Great Unbundling(s)*, Prime Minister’s Office Economic Council of Finland, 20 settembre. Cfr. R. Baldwin (2007), Globalizzazione, la sfida dell’“unbundling”, in R. Baldwin, G. Barba Navaretti, T. Boeri (a cura di), *Come sta cambiando l’Italia*, Il Mulino, Bologna.

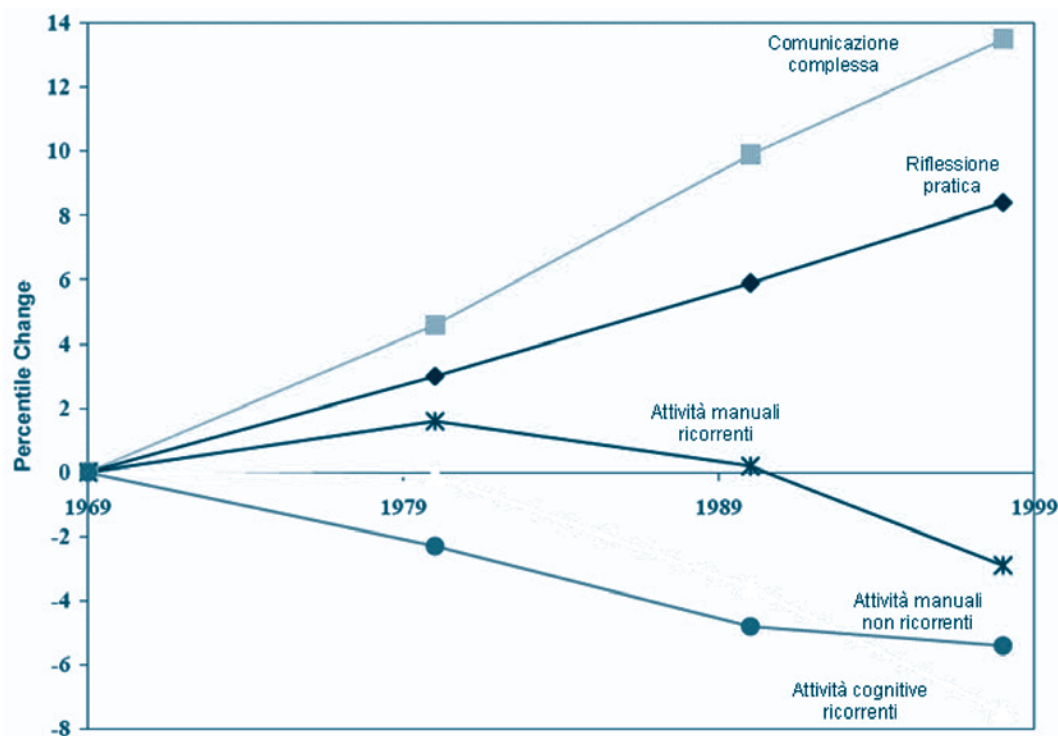
In parallelo, si rilevano nella medesima area geoeconomica livelli decrescenti di occupati nella produzione industriale (Figura 3).



Fonte: Debande, Olivier (2006), "Deindustrialisation," Volume 11, N°1, European Investment, Bank Papers.

Figura 3 Occupazione industriale in alcuni paesi dell'area OCSE (1975-2004)

Il risultato più evidente di questa deindustrializzazione è il peso crescente che il settore dei servizi tende ad assumere a scapito del settore industriale. Dagli anni '90 anche in Italia è emersa una nuova fase di passaggio dall'industria all'economia dei servizi, della conoscenza e dell'innovazione. Negli Stati Uniti questo fenomeno è già tempo visibile e misurabile. Esaminando i mutamenti decennali nelle professioni del mercato del lavoro americano si rileva a titolo esemplificativo come solo alcune categorie professionali siano aumentate, mentre altre declinino in modo irreversibile. In particolare sono le professioni nei settori del design, dell'innovazione, del management quelle che richiedono interazioni faccia a faccia (comunicazioni complesse) e quelle che richiedono creatività ed esperienza di *problem solving* (riflessione pratica). Le altre professioni che prevedono "attività manuali o cognitive, ricorrenti e non, mostrano una tendenza al declino costante ed irreversibile (Figura 4).



Fonte: F. Levy F., R.J Murnane (2004), *The New Division of Labor: How Computers are Creating the Next Job Market*, Princeton University Press.

Figura 4 Mutamenti nel mercato del lavoro delle professioni americane (1969-1999)

Il risultato di questa modificazione del mercato del lavoro, che tende a crescere solo sulla base di requisiti attitudinali e professionali legati alla capacità creativa del lavoratore, è uno degli effetti diretti dei processi in atto di frammentazione tecnica e delocalizzazione della produzione.

I processi di globalizzazione delineano un nuovo paradigma nel commercio internazionale. La pressione competitiva internazionale colpisce non solo la singola impresa, ma anche alcune fasi o attività del processo produttivo. Questo fa sì che non abbia senso ragionare rispetto a quali siano i settori economici negativamente influenzati dai processi di globalizzazione in corso. Piuttosto l'unità di osservazione principale è la serie di mansioni (*tasks*) necessarie allo svolgimento di un determinato lavoro. Si consideri a titolo esemplificativo l'attività di *data-entry*. Si tratta di un'attività comune a molte imprese appartenenti a diversi settori economici. Questa può essere esternalizzata (*outsourcing*) e delocalizzata (*offshoring*) in tutte quelle imprese in cui tale attività risulta *labour-intensive*.

Questa strategia di spaccettamento o frammentazione delle attività svolte internamente all'impresa sta beneficiando dei vantaggi derivanti dallo sviluppo di piattaforme informatiche di *work flow* che consentono di scomporre il lavoro nelle sue parti e, all'interno di un ambiente virtuale, successivamente di inviarle elettronicamente a chiunque le sappia eseguire nel modo migliore. Quando questo si realizza nel settore dei servizi può risultare ancor più vantaggioso perché le persone non hanno bisogno di essere fisicamente vicine l'una all'altra.

Il fenomeno della frammentazione della produzione merita un ulteriore approfondimento poiché esso rappresenta una risposta adottata da molte imprese italiane.

La cosiddetta frammentazione tecnica della catena produttiva in fasi distinte trova riscontro in un regime doganale particolare della UE che prende il nome di *Traffico di Perfezionamento Passivo* (TPP). Il TPP “[...] consente di rilevare separatamente dai flussi di scambio definitivi i movimenti di merci in uscita dalla UE e destinate ad essere perfezionate al di fuori del territorio economico della UE (esportazioni temporanee) e quelli relativi alle importazioni nel territorio della UE di merci “a scarico di esportazioni temporanee (reimportazioni)”⁸. In parallelo si possono anche rilevare sotto questo regime tariffario movimenti di merci destinate a subire perfezionamenti in territorio UE (importazioni temporanee) e quelli di esportazione a scarico della precedente importazione temporanea (riesportazione)”. Quest’ultimo particolare regime si classifica come *Traffico di Perfezionamento Attivo* (TPA).

La Figura 5 esemplifica il caso di TPP in un Paese dell’Europa Centro-Orientale (PECO) come la Romania. Data una determinata catena del valore aggiunto (*value chain*) di un bene, articolata in fasi principali, la fase D, a maggiore intensità di manodopera, è delocalizzata in un PECO per sfruttare i minori costi della manodopera. La merce è temporaneamente esportata e, in seguito, reimportata in Italia a scarico della precedente esportazione temporanea beneficiando del particolare regime tariffario doganale.

⁸ S. Baldone, F. Sdogati, L. Tajoli (2002). Frammentazione internazionale della produzione e crescita, in M. Cucculelli, R. Mazzoni, *Risorse e competitività*, Milano, Franco Angeli, pp. 256-57.

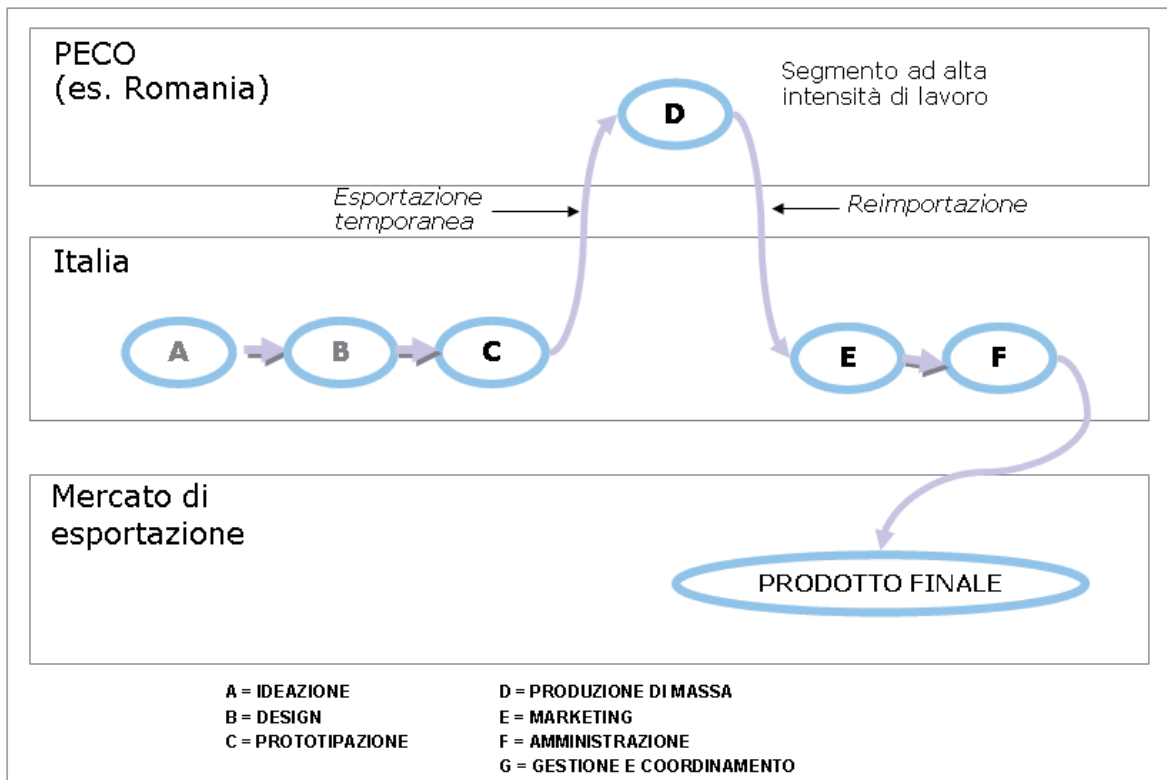


Figura 5 Frammentazione internazionale dei cicli della produzione: il caso del TPP

Il TPP si configura quindi come strategia di risposta all'erosione del vantaggio competitivo dei settori ad alta intensità di manodopera (come ad esempio si registra nel tessile-abbigliamento) attraverso un'operazione combinata di incremento della produttività e di divisione internazionale del lavoro⁹. La delocalizzazione verso paesi a più basso salario (di alcune fasi del processo produttivo) è divenuta la risposta principale alla pressione competitiva proveniente dai cosiddetti paesi di nuova industrializzazione (Cina, India, Brasile, Russia, ecc.). La Tabella 5 riporta a titolo esemplificativo i costi del lavoro nei principali paesi dell'Est Europa, evidenziando valori di incidenza della

⁹ M. Bugamelli, P. Cipollone, L. Infante (2000). Internazionalizzazione delle imprese italiane negli anni Novanta, *Rivista italiana degli Economisti*, vol. 3, pp. 349-86.

Paese	1997	1998	1999	2000	2001	2002	% costo UE15 2002
Repubblica Ceca	3.436,00	3.732,00	3.817,00	4.424,00	4.843,00	5.738,00	21,70
Ungheria	3.417,00	3.414,00	3.608,00	3.909,00	4.382,00	5.236,00	19,70
Polonia	3.270,00	3.489,00	4.247,00	4.067,00	4.683,00	4.533,00	21,00
Slovacchia	2.898,00	3.318,00	2.805,00	3.296,00	3.427,00	3.640,00	15,40
Slovenia	8.095,00	8.694,00	9.000,00	9.480,00	10.023,00	10.342,00	45,00
Romania	1.214,00	1.478,00	1.419,00	1.715,00	1.806,00	1.831,00	8,10

Fonte: adattamento da P. Crestanello, G. Tattara (2006). Connessioni e competenze nei processi di delocalizzazione delle industrie venete di abbigliamento-calzature in Romania, in G.Tattara, G.Corò, M.Volpe, *Andarsene per continuare a crescere. La delocalizzazione internazionale come strategia competitiva*, Carocci, Roma, pp. 191-224.

Tabella 5 Costo del lavoro annuo per dipendente nel settore tessile-abbigliamento (€)

Nella pratica la proiezione internazionale assume due diverse configurazioni secondo lo schema di delocalizzazione adottato: in un caso si parla di integrazione *verticale* della produzione (esternalizzazione di fasi di lavorazione industriale previa fornitura di materie e input intermedi), oppure *orizzontale* (acquisto di beni senza corrispondente fornitura a monte). Il secondo caso ovviamente non può beneficiare del particolare regime tariffario doganale ovvero non si configura come TPP. Bisogna osservare che spesso i due tipi di investimenti che qualificano la delocalizzazione della produzione in un altro paese non sono mutualmente esclusivi: ad esempio investimenti effettuati in Cina non sono motivati dal basso costo del lavoro, ma anche dalla crescita attesa di un mercato di potenziali consumatori.

Delocalizzare per abbattere il costo del lavoro è sicuramente la motivazione fondamentale per i processi produttivi che riguardano lavorazioni standardizzate e ripetitive e quindi con lavoratori poco qualificati non sempre facilmente reperibili dalla imprese. Si noti che le tecnologie della comunicazione e dell'informazione continuano ad apportare cambiamenti rilevanti nel processo di fruizione di certi servizi che, non necessitando più della contiguità tra produttore e consumatore, tendono a perdere i caratteri di *non-tradable*. Pertanto alla stregua delle merci, questi servizi cominciano ad essere oggetto di processi di delocalizzazione¹⁰.

¹⁰ Si tratta di un'attività già iniziata negli USA attraverso processi di *Knowledge Process Outsourcing* di alcuni servizi quali quelli legali, della contabilità aziendale, sanitari, di Ricerca e Sviluppo, ecc. Tale delocalizzazione si realizza nel caso americano in India grazie ai vantaggi linguistico, di qualificazione delle competenze e a differenziali di costo che il paese riesce a mettere a disposizione.

Ricordiamo come la frammentazione della catena produttiva in fasi distinte, affidate a singole imprese, costituisce esattamente il modello di organizzazione locale della produzione adottato nei distretti industriali del cosiddetto *Made in Italy*. Secondo alcune recenti analisi la modalità di internazionalizzazione fondata su *Investimenti Diretti all'Estero* (IDE) delle imprese non cattura quelle strategie adottate dalle PMI che operano all'interno di distretti industriali. “Infatti, anche se alcune imprese distrettuali hanno imparato a competere come *players* globali, raggiungendo in diversi casi posizioni di leader nei rispettivi mercati, la maggior parte delle piccole medie imprese distrettuali è stata tradizionalmente coinvolta in reti locali di fornitura, e non ha ancora acquisito risorse sufficienti per gestire strategie di controllo proprietario su scala internazionale. [...] I distretti industriali hanno basato il loro vantaggio competitivo sulla capacità di organizzare su scala locale un'efficiente divisione tecnica e sociale del lavoro. La scomponibilità tecnica dei cicli produttivi (che definisce il potenziale di frammentazione), combinata con la dimensione sufficientemente ampia dei mercati locali di input intermedi (che assicura economia di scala), ha consentito di sviluppare livelli approfonditi di specializzazione per singole fasi”¹¹.

La necessità di esternalizzare singole o intere parti della produzione è spesso (giustamente) origine di aspri dibattiti che coinvolgono diverse parti sociali. Tuttavia, come rilevato da diverse analisi, il trasferimento della produzione di una parte di essa nei paesi a basso costo del lavoro è una strategia per poter sopravvivere e l'effetto sull'occupazione interna potrebbe essere maggiore se l'impresa non internazionalizzasse la produzione¹². Criticare dunque l'effetto immediato sull'andamento negativo dell'occupazione o della produzione è un atteggiamento miope che non valuta i cambiamenti sui livelli di benessere del territorio che investe all'estero. Alcuni studi rendono evidente che gli IDE non sono responsabili della perdita di occupazione, bensì che la dinamica dell'occupazione delle aree che effettuano tali investimenti non è peggiore della media nazionale, anzi talvolta risulta migliore¹³.

¹¹ G. Corò, M. Volpe (2006). Apertura internazionale della produzione nei distretti italiani, in A. Tattara, G. Corò, M. Volpe, *Andarsene per continuare a crescere. La delocalizzazione internazionale come strategia competitiva*, Carocci, Roma, pp. 113-38

¹² Cfr. G. Barba Navaretti, D. Castellani (2004). *Investments Abroad and performance at Home: Evidence from Italian Multinationals*, CEPR discussion paper, n. 4284.

¹³ Cfr. S. Federivo, G. Minerva (2005). *Fear of Relocation? Assessing the Impact of Italy's FDI on Local Employment*, working paper, Dipartimento di Scienze Economiche e Metodi Quantitativi, Università del Piemonte Orientale A. Avogadro.

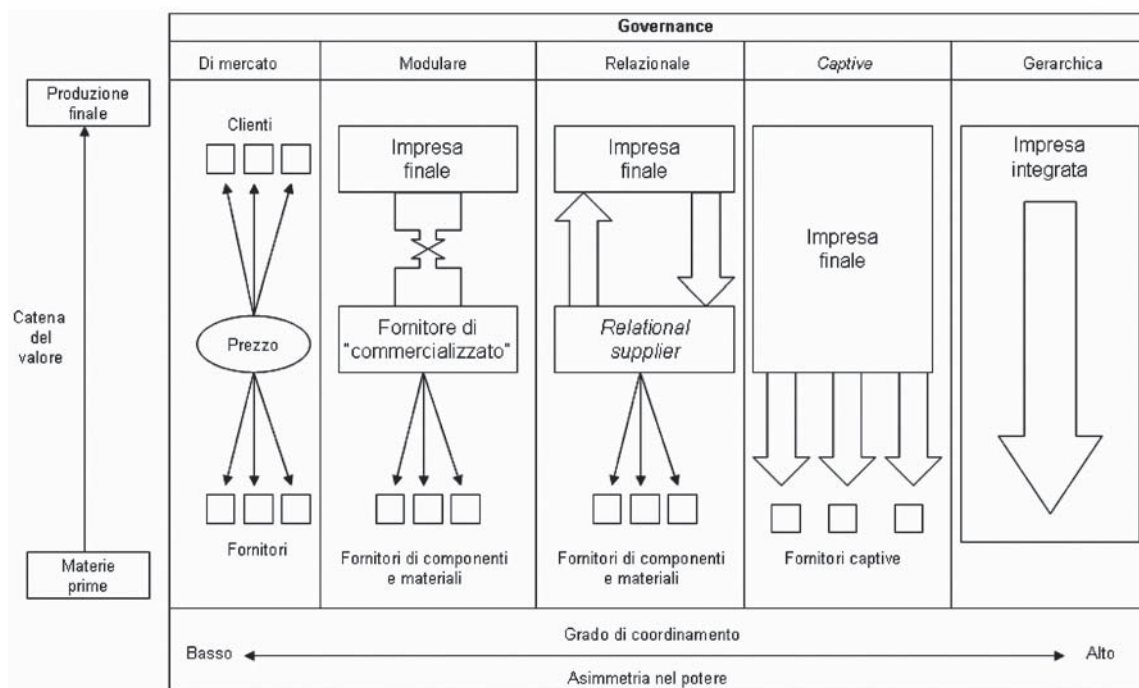
Il fenomeno della frammentazione, ovvero della separazione fisica delle parti componenti un processo di produzione di beni e servizi in un contesto internazionale, ha evidenziato diverse forme di coordinamento (*governance*) delle diverse fasi della catena del valore. Questo aspetto coordinamento è stato analizzato valutando le diverse esperienze rilevate nel contesto internazionale. In termini semplificati si possono rilevare cinque diverse modalità di *governance* delle catene del valore globali. La probabilità di appartenenza di un'impresa ad una di queste modalità è legata 1) alla *complessità* delle informazioni e delle conoscenze incorporate nella transazioni che si realizzano lungo la catena; 2) alla *codificabilità* delle informazioni e conoscenze implicate da una specifica transazione; 3) alla *capacità* (*capabilities*) dei fornitori di far fronte alle esigenze dei loro clienti.

A partire dall'intensità di queste tre variabili "indipendenti" si realizzano cinque tipologie rilevanti di coordinamento della catena del valore globale (*global value chain*):

1. *Coordinamento di mercato*: si realizza quando le transazioni sono facilmente codificabili, semplici e si rileva un rapporti di mercato tra fornitori e clienti simmetrici. Se l'influenza dei fornitori nella determinazione del prezzo finale è bassa (compresa tra il 5 e il 15 per cento), se la percentuale del costo di produzione dovuta ad acquisiti di componenti o lavorazioni è medio/alta (superiore al 15 per cento), la percentuale di componenti standard sul totale elevata (superiore al 65 per cento) ed, infine, un fornitore risulta facilmente sostituibile, l'impresa appartiene ad una catena del valore di mercato.
2. *Coordinamento modulare*: quando le competenze richieste al fornitore sono elevate è probabile che si verifichino catene del valore modulari. In particolare, se l'influenza dei fornitori sul prezzo è bassa (compresa tra il 5 e il 15 per cento), il peso percentuale degli acquisti di componenti/lavorazioni è medio/alto (superiore al 15 per cento), la quota di componenti standard sul totale è bassa (compresa tra il 15 per cento e il 65 per cento) e, da ultimo, il fornitore è rimpiazzabile con facilità, allora l'impresa tenderà ad appartenere ad una catena del valore governata da forme di coordinamento modulari.

3. *Coordinamento relazionale*: quando le specifiche di prodotto non possono essere codificate, le transazioni sono complesse, il potere del fornitore risulta elevato, è altamente probabile che si verifichi una *governance* relazionale della catena del valore. Nello specifico, se l'influenza dei fornitori sul prezzo del prodotto è medio/alta (superiore al 15 per cento), la quota di acquisti di componenti/lavorazioni sul costo totale di produzione è medio/alta (superiore al 15 per cento), la percentuale di componenti standard sul totale è bassa (compresa tra il 15 per cento e il 65 per cento) e, infine, diventa difficile rimpiazzare un fornitore, allora l'impresa apparterrà ad una catena del valore di tipo relazionale.
4. *Coordinamento captive*: se le transazioni sono complesse, ma altamente codificabili e le competenze richieste ai fornitori (relativamente) basse, con un coordinamento esplicito da parte dell'impresa finale che esercita un potere diretto sui fornitori, allora la catena tende a diventare di tipo "*captive*". Se nel settore di appartenenza si registra una bassa influenza del fornitore nella determinazione del prezzo (compresa tra il 5 per cento e il 15 per cento), una percentuale di acquisti di componenti/lavorazioni media/alta (superiore al 15 per cento), una quota sul totale molto bassa di componenti standard (inferiore al 15 per cento) e si rileva una certa facilità nel rimpiazzo del fornitore, allora l'impresa appartiene ad una catena del valore governata da relazioni *captive*.
5. *Coordinamento gerarchico*: si rileva un'integrazione verticale delle varie attività all'interno di una stessa impresa, quando le specifiche di prodotto non possono essere codificate, gli articoli sono complessi e non si possono trovare fornitori altamente specializzati. Se l'influenza dei fornitori è molto bassa nella determinazione del prezzo (inferiore al 5 per cento) e la percentuale del costo di produzione dovuta ad acquisti di componenti/lavorazioni è egualmente molto bassa (inferiore al 10 per cento), l'impresa appartiene ad una catena del valore governata da forme di relazione di tipo gerarchico.

In Figura 6 si riportano le forme più probabili di coordinamento che si realizzano lungo le catene del valore globali. L'effettiva verifica d'appartenenza di un'impresa ad una specifica tipologia di gestione della catena del valore può avvenire attraverso rilevazioni *ad hoc* che travalicano gli obiettivi di questo studio. Merita però rilevare che questa analisi sarebbe auspicabile per comprendere l'inserimento delle imprese esportatrici mantovane all'interno delle catene del valore globale consentendo al contempo di indagare non solo le modalità di partecipazione, ma anche il relativo potere di mercato e quanta parte del valore riescono a trattenere per sé.



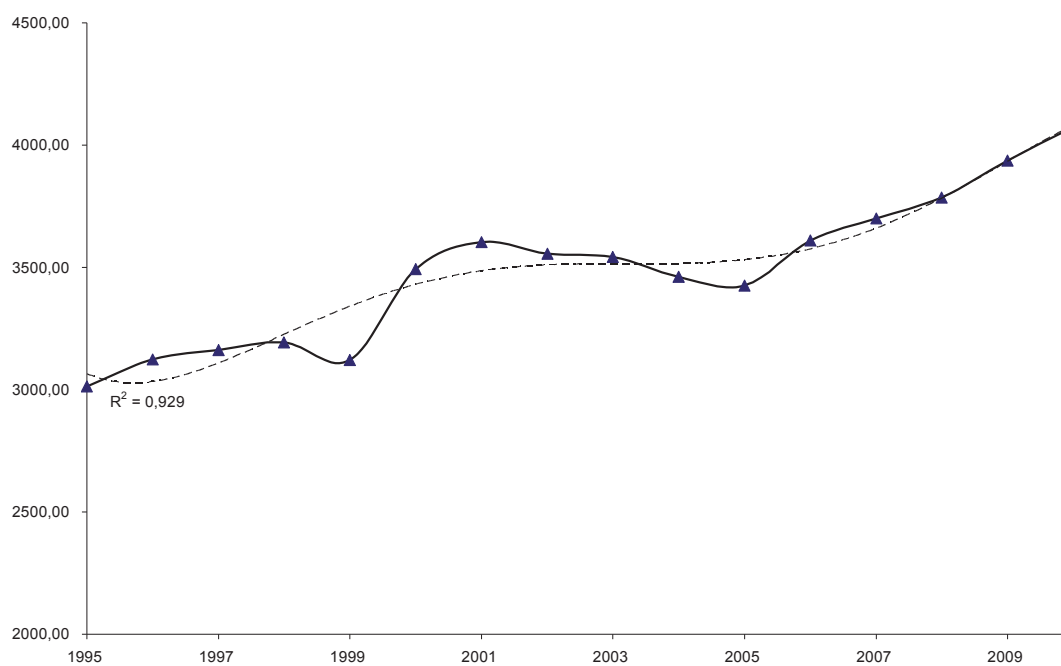
Fonte: G.Gereffi, J. Humphrey, T. Sturgeon (2005). The governance of Global Value Chains, *Review of International Political Economy*, vol. 12:1, pp. 78-104.

Figura 6 Tipologie di gestione delle catene del valore globali

2.2 LA DINAMICA DELLE ESPORTAZIONI MANTOVANE: 1991-2006

L'economia mantovana ha da sempre evidenziato una crescita medio-alta delle esportazioni. Nell'intervallo 1995-2006 si rilevano tre dinamiche temporali di variazione dell'export: 1) la prima fase 1995-2001 vede una crescita dell'export con una flessione dal 1998 al 1999; 2) la seconda vede una contrazione dell'export in coincidenza con quella della domanda mondiale dal 2002 al 2005; 3) la terza fase registra una crescita continua che supera il punto di massimo del volume delle esportazioni registrato nel 2001.

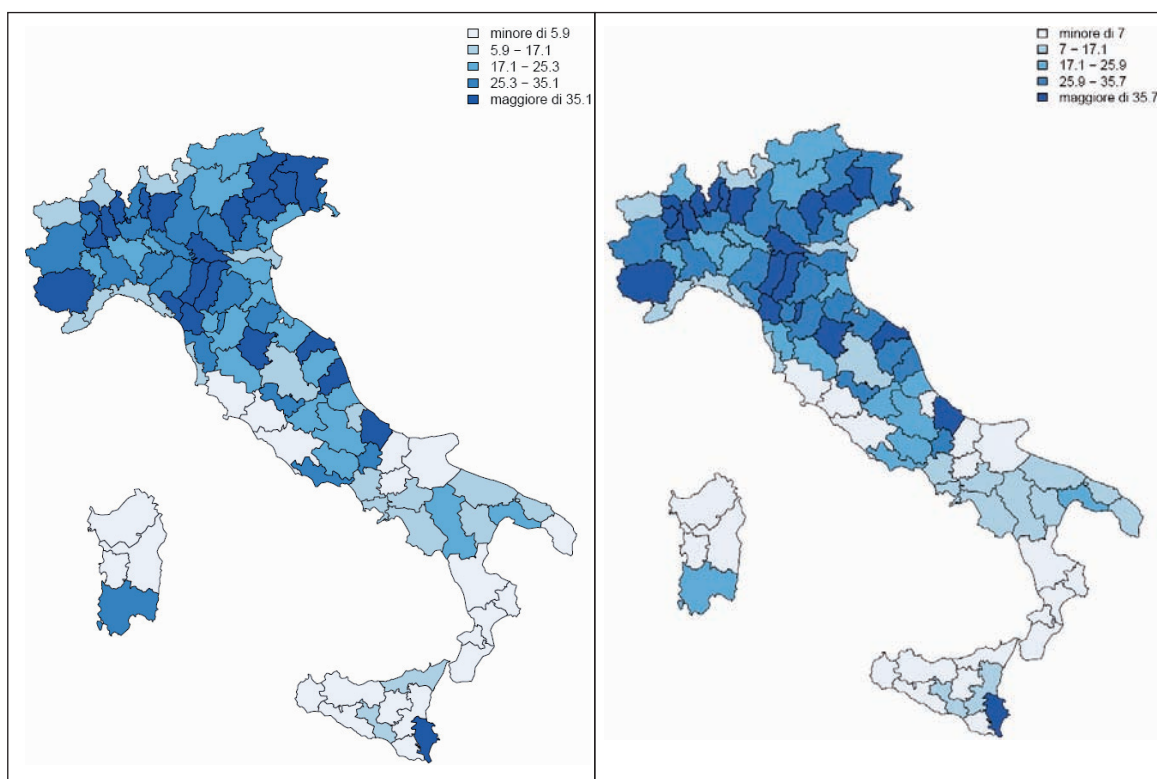
In termini di tasso composto medio annuale dal 1995 al 2006 l'export è aumentato del 2 per cento. Nel 2010, secondo stime Prometeia, le esportazioni provinciali raggiungeranno un valore (a prezzi costanti) di poco superiore ai 4.000 milioni di euro (tasso composto medio di crescita annuale, 2006-2010, pari al 3 per cento).



Fonte: Prometeia (2006)

Figura 7 Evoluzione export provinciale 1995-2010 (milioni di euro, valori concatenati, anno di riferimento 2000)

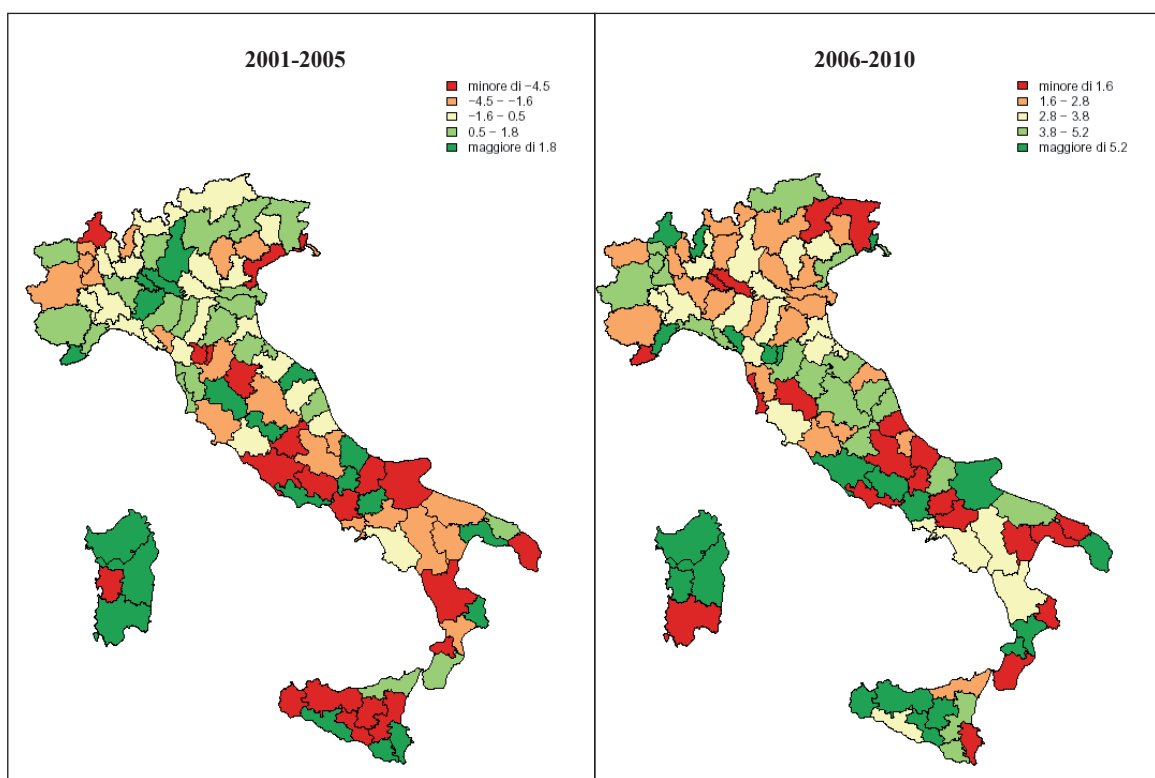
La provincia Mantova continuerà a mantenere nel prossimo quadriennio una propensione all'export tra le più elevate delle province italiane (con una quota di export superiore al 35 per cento del valore aggiunto prodotto a livello provinciale, Figura 8).



Fonte: Prometeia (2006)

Figura 8 Apertura verso i mercati esteri nel 2006 e nel 2010 (quota % esportazioni sul valore totale aggiunto)

Soffermandoci ora a valutare le *performance* registrate nelle 103 province italiane nel decennio 2001-2010, notiamo che nel quinquennio 2001-2005 le quote di esportazioni mantovane sul valore aggiunto totale si raggruppano con altre province che hanno registrato una riduzione dell'export compreso tra 0,5 per cento e l'1,6 per cento, mentre nel quinquennio successivo si registra una netta ripresa dell'export compreso tra 2,8 per cento e il 3,8 per cento (Figura 9).



Fonte: Prometeia (2006)

Figura 9 Dinamica esportazioni provinciali nel periodo 2001–2010 (variazioni % medie annue delle esportazioni a valori concatenati con anno di riferimento 2000)

Oltre all'andamento temporale delle esportazioni è utile esaminare i fenomeni di persistenza/cambiamento della composizione della produzione esportata rispetto alle specializzazioni caratteristiche. Il modello e la relativa dinamica di specializzazione delle esportazioni sono definiti secondo l'indice di Balassa ottenuto come rapporto tra la quota delle esportazioni mantovane nel settore i -esimo e le esportazioni regionali del medesimo settore. Questo indice è solitamente interpretato come indicatore di *vantaggio comparato rivelato*, poiché esprime le esportazioni settoriali provinciali rispetto ai flussi commerciali regionali. Il valore di demarcazione che discrimina i settori economici specializzati e quelli non specializzati è pari all'unità; ai settori non specializzati corrisponderà un indice minore di 1 (*svantaggio comparato rivelato*), mentre ai settori specializzati saranno associati valori maggiori di 1 (*vantaggio comparato rivelato*).

È bene sottolineare che l'indice di Balassa – in quanto indice di vantaggio comparato *rivelato* – mostra semplicemente se la provincia mantovana concentra in una determinata produzione una quota delle proprie vendite all'estero superiore (valori maggiori di 1) o inferiore (valori minori di 1) a quella media regionale; non dice nulla invece sull'effettivo “successo” internazionale in quella produzione specifica, che può essere espresso dalle quote di mercato detenute.

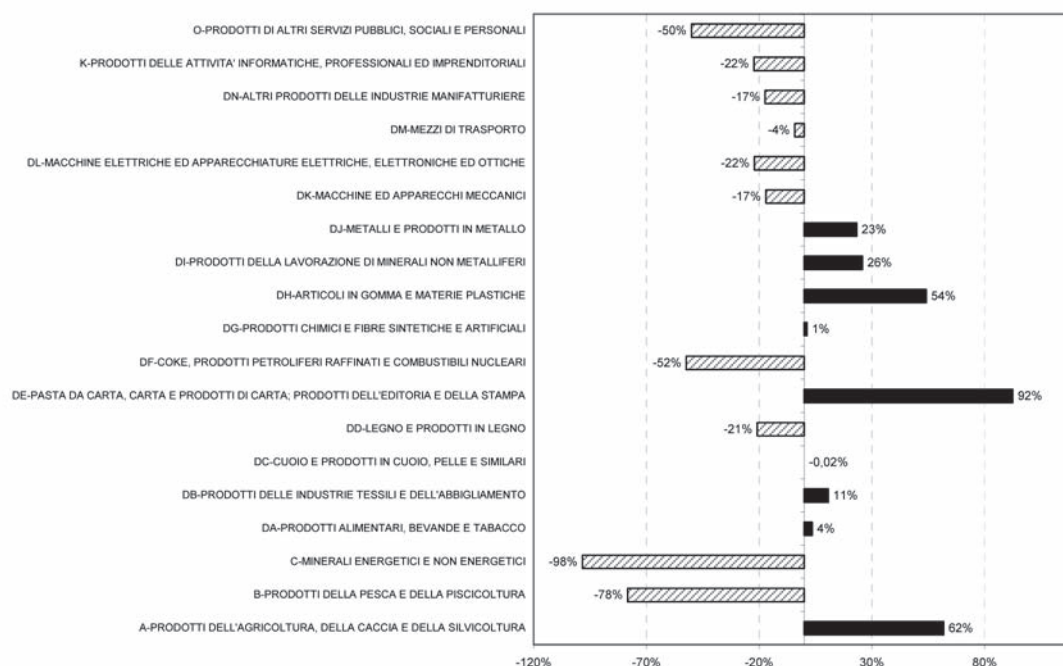
La Tabella 6 riporta per ciascun settore d'attività economica i valori dell'indice di Balassa per valori superiori all'unità (specializzazione). Si rileva un vantaggio comparato rivelato a livello internazionale a) nella produzione alimentare, b) nelle industrie tessili e dell'abbigliamento, c) nell'industria del legno e dei prodotti in legno, d) nei prodotti della lavorazione di minerali non metalliferi (vetro, prodotti ceramici, cemento, calcestruzzo, filati e tessuti, indumenti, calzature, ecc.) e f) nella manifattura dei mezzi di trasporto.

Sezioni Ateco	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
A-PRODOTTI DELL'AGRICOLTURA, DELLA CACCIA E DELLA SILVICOLTURA				1,05						1,06	1,01	1,01
B-PRODOTTI DELLA PESCA E DELLA PISCICOLTURA	2,50	4,05	3,65	1,77	1,75							
C-MINERALI ENERGETICI E NON ENERGETICI												
DA-PRODOTTI ALIMENTARI, BEVANDE E TABACCO	1,75	1,93	1,85	1,74	1,74	1,86	1,84	1,98	1,77	1,90	1,82	1,82
DB-PRODOTTI DELLE INDUSTRIE TESSILI E DELL'ABBIGLIAMENTO	1,77	1,83	1,79	1,82	1,81	1,86	1,83	1,87	1,90	1,95	1,96	1,96
DC-CUOIO E PRODOTTI IN CUOIO, PELLE E SIMILARI				1,00		1,05	1,03					
DD-LEGNO E PRODOTTI IN LEGNO	3,78	3,76	3,79	4,18	3,83	3,91	3,72	3,55	3,88	3,37	2,99	2,99
DE-PASTA DA CARTA, CARTA E PRODOTTI DI CARTA; PRODOTTI DELL'EDITORIA E DELLA STAMPA												
DF-COKE, PRODOTTI PETROLIFERI RAFFINATI E COMBUSTIBILI NUCLEARI	2,11	4,22	4,48	2,66	1,07	1,63	1,54			1,15	1,00	1,00
DG-PRODOTTI CHIMICI E FIBRE SINTETICHE E ARTIFICIALI		1,08	1,00									
DH-ARTICOLI IN GOMMA E MATERIE PLASTICHE												
DI-PRODOTTI DELLA LAVORAZIONE DI MINERALI NON METALLIFERI	1,10	1,18	1,33	1,52	1,46	1,39	1,39	1,47	1,56	1,62	1,38	1,38
DJ-METALLI E PRODOTTI IN METALLO												
DK-MACCHINE ED APPARECCHI MECCANICI												
DL-MACCHINE ELETTRICHE ED APPARECCHIATURE ELETTRICHE, ELETTRONICHE ED OTTICHE												
DM-MEZZI DI TRASPORTO	2,53	2,56	2,24	1,98	2,05	2,22	2,00	1,95	2,07	2,13	2,42	2,42
DN-ALTRI PRODOTTI DELLE INDUSTRIE MANIFATTURIERE												
K-PRODOTTI DELLE ATTIVITÀ INFORMATICHE, PROFESSIONALI ED IMPRENDITORIALI												
O-PRODOTTI DI ALTRI SERVIZI PUBBLICI, SOCIALI E PERSONALI												

Fonte: elaborazioni su dati Istat-Coeweb

Tabella 6 Indice di vantaggio comparato di Balassa per la provincia di Mantova (1995-2006)

La Figura 10 riporta le variazioni dell'indicatore di vantaggio comparato di Balassa negli ultimi dodici anni. Si rileva un rafforzamento della specializzazione nella produzione di carta e prodotti della carta (+92 per cento), seguito dai prodotti dell'agricoltura (+62 per cento), degli articoli in gomma e plastica (+54 per cento), nella produzione di minerali non metalliferi (+26 per cento), nella lavorazione di metalli (+23 per cento), nell'industria tessile-abbigliamento (+11 per cento), nei prodotti alimentari (4 per cento) e nei prodotti chimici e fibre sintetiche e artificiali (+1 per cento). Nei restanti settori di attività si registra una despecializzazione, con intensità variabili. In sintesi si può affermare che le esportazioni rimangono dominate dai settori tradizionali e dalla meccanica, mentre i vantaggi comparati sono negativi nei settori più avanzati delle macchine per ufficio, delle macchine elettriche e delle macchine per telecomunicazioni.

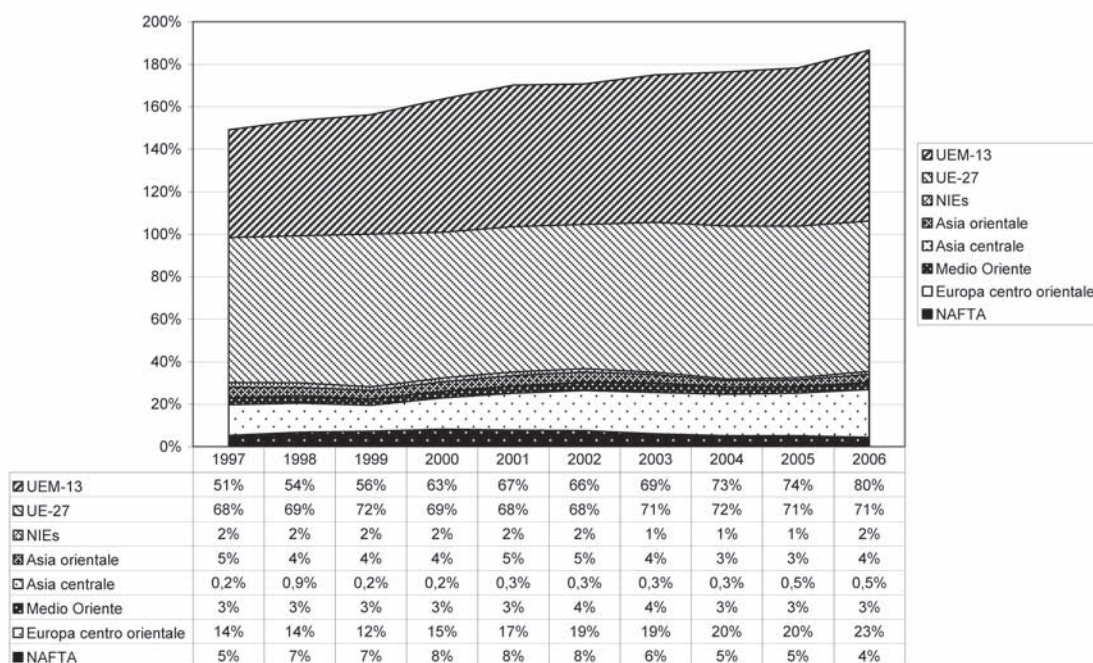


Fonte: elaborazioni su dati Istat-Coeweb

Figura 10 Variazioni indice di specializzazione Balassa 1995-2006

In Figura 11 sono rappresentate le principali aree geoeconomiche di sbocco dell'export in termini di quote in rapporto al totale esportato dal 1997 al 2006 (dati provvisori). L'area geoeconomia europea (UEM-27 e UE-13), da sempre, rappresentano il principale mercato verso cui si indirizzano i prodotti mantovani. Sui mercati nordamericani (area NAFTA, *North American Free Trade Agreement*) il volume di export tende a ridursi a partire dal 2002. Dalla seconda metà del 2000 i Paesi dell'Europa Centro Orientale (PECO) attraggono quote crescenti dell'export soprattutto all'interno di processi generali di frammentazione della produzione in grado di sfruttare regimi doganali del TPP (cfr. par 2.2.2). L'area medio-orientale, quella asiatica orientale e i cosiddetti paesi di recente industrializzazione (*Newly Industrializing Economies*, NIEs¹⁴) attirano le altre quote di esportazione più rilevanti.

¹⁴ L'area geoeconomica NIEs è composta dai seguenti paesi: Singapore, Taiwan, Corea del Sud e Hong Kong.



Fonte: elaborazioni su dati ISTAT-Coeweb

Figura 11 Principali aree geoeconomiche di sbocco dell'export mantovano (1997-2006)

2.2.1 Il contenuto tecnologico delle esportazioni

Il livello di tecnologia incorporato nei prodotti manifatturieri rappresenta un valido indicatore per comprendere il posizionamento competitivo sui mercati internazionali dei prodotti mantovani. Sempre più lo spostamento verso la produzione di manufatti a maggiore contenuto di tecnologia diventa un passaggio ineludibile per economie mature come quella mantovana. L'*upgrading* riduce infatti la tensione esercitata sui mercati mondiali da politiche competitive fondate principalmente sulla leva di prezzo (influenzata dagli andamenti dei tassi cambio) e rimane la strada da perseguire con maggior forza e convinzione nei prossimi anni. Paesi di più recente industrializzazione si trovano oggi in posizione di vantaggio comparato grazie ad incolmabili divari nei bassi costi del lavoro.

La nuova manifattura in grado di definire un vantaggio competitivo sostenibile sarà nel prossimo futuro quella in grado di affermarsi come “industria intelligente”, capace cioè di coniugare livelli elevati di efficienza industriale con soluzioni orientate alla flessibilità (modularità), alla personalizzazione del servizio al cliente e alla produzione di significati ed esperienza di qualità¹⁵.

Questo paragrafo analizza il quadro delle esportazioni manifatturiere mantovane sulla base della serie storica 1991-2005 in relazione ai diversi livelli tecnologici incorporati nei manufatti venduti sui mercati esteri¹⁶. I valori delle esportazioni sono classificati in base alle caratteristiche tecnologiche prevalenti nei settori industriali di produzione di beni. La classificazione utilizzata è quella proposta dall’OCSE e presa dall’Eurostat¹⁷ che per i dati italiani del commercio con l’estero può essere associata alla classificazione dei settori CPAteco-2002. I settori industriali sono stati classificati in quattro differenti raggruppamenti: 1) ad alta tecnologia (High-Tech, HT), 2) medio-alta (*Medium-High technology*, MH), medio-bassa (*Medium-Low technology*, ML) e bassa (*Low Technology*, LT) (Tabella 7).

Alta tecnologia	Medio-alta tecnologia
Prodotti farmaceutici e prodotti chimici e botanici per usi medicinali (DG244)	Prodotti chimici di base (DG241)
Macchine per ufficio, elaboratori e sistemi informatici (DL30)	Fitofarmaci e altri prodotti chimici per l'agricoltura (DG242)
Apparecchi radiotelevisivi e apparecchiature per le comunicazioni (DL32)	Pitture, vernici, e smalti, inchiostri da stampa e mastici (DG243)
Apparecchi medicali, apparecchi di precisione, strumenti ottici e orologi (DL33)	Saponi e detersivi, prodotti per la pulizia e la lucidatura; profumi e prodotti per toletta (DG245)
Aeromobili e veicoli spaziali (DM353)	Altri prodotti chimici (DG246)
	Fibre sintetiche e artificiali (DG247)
	Macchine e apparecchi meccanici (DK29)
	Macchine e apparecchi elettrici n.c.a. (DL31)
	Autoveicoli, rimorchi e semirimorchi (DM34)
	Locomotive, anche da manovra, e materiale rotabile ferroviario (DM352)
	Cicli e motocicli (DM354)
	Altri mezzi di trasporto n.c.a. (DM355)
Medio-bassa tecnologia	Bassa tecnologia
Coke, prodotti petroliferi raffinati e combustibili nucleari (DF23)	Prodotti alimentari e bevande (DA15)
Articoli in gomma e materie plastiche (DH25)	Prodotti a base di tabacco (DA16)
Prodotti della lavorazione di minerali non metalliferi (DI26)	Prodotti tessili (DB17)
Prodotti della metallurgia (DJ27)	Articoli di abbigliamento; pellicce (DB18)
Prodotti in metallo, escluse macchine e impianti (DJ28)	Cuoio, articoli da viaggio, borse, marocchineria, selleria e calzature (DC19)
Navi e imbarcazioni (DM351)	Legno e prodotti in legno e sughero (esclusi i mobili); articoli in materiali da intreccio (DD20)
	Pasta da carta, carta, cartone e prodotti di carta (DE21)
	Prodotti dell'editoria e della stampa e supporti registrati (DE22)
	Mobili e altri prodotti delle industrie manifatturiere n.c.a. (DN36) di cui: mobili (DN361)

Tabella 7 Classificazione Ateco-2002 dei prodotti manifatturieri per contenuti di tecnologia

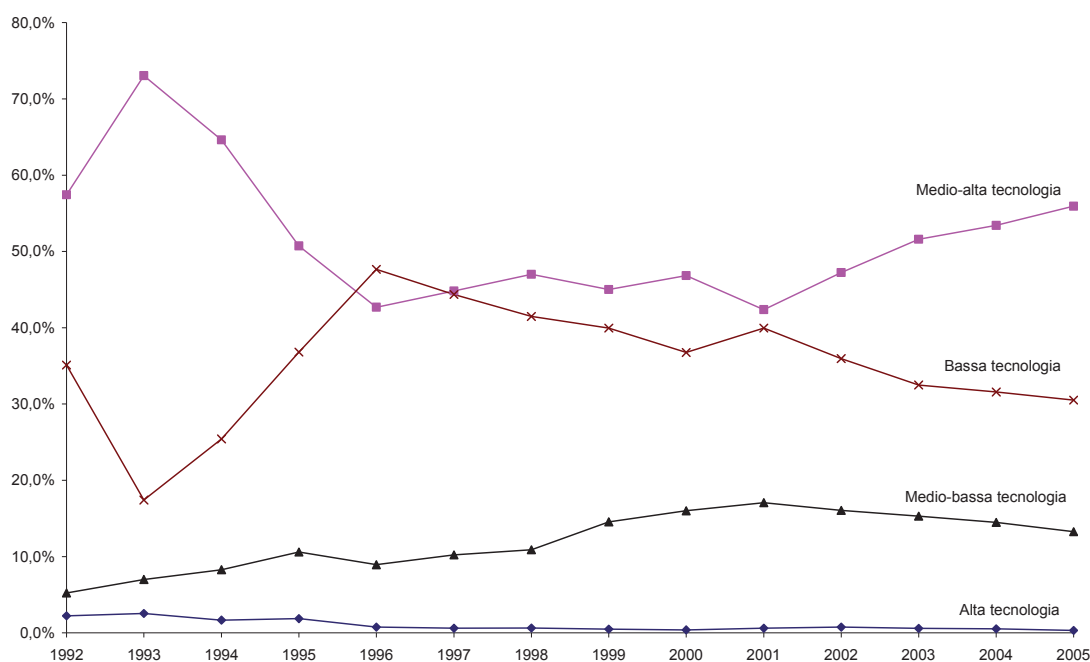
¹⁵ G. Brunetti, E. Rullani (2006). *Change. Il paese, l'impresa, le persone*, Milano, Egea.

¹⁶ Si è preferito limitare l'analisi al 2005 poiché i dati dell'export 2006 sono al momento della elaborazione di questo rapporto disponibili in versione provvisoria.

¹⁷ OECD (2005) *Science, Technology and Industry Scorecard 2005*; Eurostat (2004) *High-technology and knowledge-intensity leading to more value added, innovation and patents*, EC, Statistics in Focus, n. 8. I settori manifatturieri sono classificati in Quattro gruppi principali sulla base di indicatori relativi da un lato allo specifico livello tecnologico del settore, misurato dall'intensità delle spese per R&S, dall'altro dalla tecnologia incorporata nell'acquisto di beni intermedi e di investimento.

Assumendo l'articolazione del contenuto di tecnologia incorporato nei beni esportati, si è quindi proceduto a segmentare i valori delle esportazioni in serie storica 1992-2005 per cogliere le dinamiche di composizione tecnologica caratterizzanti l'economia mantovana.

In Figura 12 si rileva la preponderanza delle esportazioni di beni con livelli tecnologici medio-alti (MH), con una tendenza a crescere in modo costante dal 2001 e con una quota di incidenza al 2005 superiore al 50 per cento del totale delle esportazioni. Un terzo circa dell'export incorpora bassi livelli di tecnologia: dopo essere aumentate fino al 1996, questa tipologia di beni esportati registra una tendenza costante a diminuire nel corso della serie storica esaminata. Le esportazioni con livelli tecnologici medio-bassi (ML) presentano un andamento di crescita regolare fino al 2001 e, dopo questo anno, i valori flettono terminando con un peso di poco superiore al 10 per cento del totale. Da ultimo, le esportazioni ad elevato contenuto di tecnologia sono una quota esigua oscillante attorno a valori di poco superiori all'1 per cento del totale esportato.



Fonte: elaborazioni su dati ISTAT-Coeweb

Figura 12 Andamento quote di composizione tecnologica esportazioni mantovane (1992-2005)

In Tabella 8 si rappresenta l'articolazione per contenuto tecnologico dei valori dell'export per il periodo 1992-2005 da cui si rileva anche la relativa numerosità dei gruppi di attività economica: dei 77 settori presi in esame, 26 (34 per cento) si riferiscono a produzione di beni che incorporano livelli tecnologici medio-alti, 23 (30 per cento) livelli bassi, 19 (25 per cento) livelli medio-bassi e, infine, 9 (12 per cento) incorporano alti livelli di tecnologia.

Anni	HT	MH	ML	LT	Totale
1992	2,18	56,07	5,11	34,28	97,64
1993	4,16	119,61	11,46	28,51	163,74
1994	3,79	146,13	18,70	57,52	226,14
1995	5,02	136,44	28,55	99,02	269,03
1996	2,09	120,04	25,13	133,99	281,26
1997	2,28	170,88	39,01	169,18	381,36
1998	2,27	172,19	39,92	151,94	366,32
1999	1,59	145,09	46,89	128,75	322,32
2000	1,93	226,39	77,36	177,73	483,40
2001	3,69	258,69	104,16	243,81	610,36
2002	4,98	317,42	107,88	241,49	671,77
2003	4,02	356,95	105,92	224,85	691,75
2004	3,72	375,21	101,71	221,81	702,45
2005	2,30	417,21	98,93	227,62	746,06
Gruppi Ateco (numero)	9	26	19	23	77

Fonte: elaborazioni su dati ISTAT-Coeweb

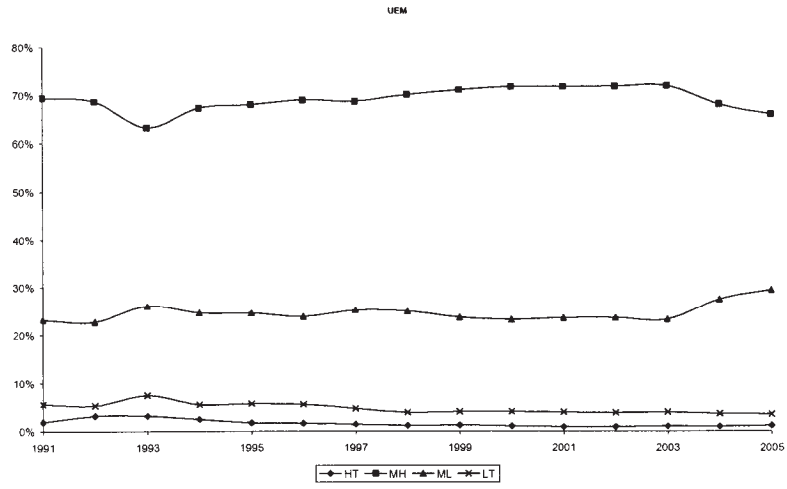
Tabella 8 *Quantità totali per gruppo di contenuto tecnologico (in milioni di euro, 1992-2005)*

Osservando invece la distribuzione geoeconomia di ciascun gruppo di contenuto tecnologico si rileva quanto segue:

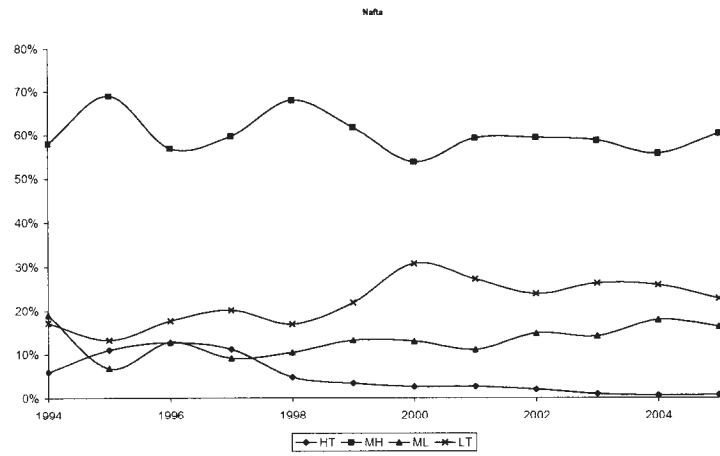
- Nell'area UEM la serie storica delle esportazioni pone in rilievo la sistematica preponderanza di prodotti che incorporano livelli di tecnologia medio-alti e medio bassi. Dal 2003, flettono le quote di export con contenuti medio-alti, mentre aumentano quelli con livelli tecnologici medio-bassi. Le quote di esportazione di beni LT e HT si mantengono costanti per l'intera serie storica.
- Nell'area NAFTA prevalgono le esportazioni per gruppi tecnologici MH, seguiti, in ordine decrescente di importanza, dai gruppi LT, HL e HT. A livello tendenziale si registra un'oscillazione attorno a valori costanti per la manifattura di prodotti a medio-alta tecnologia, una crescita di quelli a medio-bassa e bassa tecnologia e una decisa diminuzione dei prodotti ad alta tecnologia.

- Nell'area MERCOSUR dell'America Latina (Argentina, Brasile, Paraguay, Uruguay) le esportazioni MH dopo aver raggiunto valori massimi nel 1998 rivelano un tendenziale quanto irreversibile riduzione delle quantità esportate che nell'ultimo periodo tendono ad essere superate dalle esportazioni a contenuto medio-basso di tecnologia. Anche le esportazioni LT, dopo aver raggiunto l'apice nel 1999, registrano un trend negativo. Infine, le esportazioni HT oscillano mantenendosi su valori (esigui) costanti.
- Nell'area PECO fino alla prima metà degli anni novanta, si registra la netta prevalenza di esportazioni a contenuto tecnologico medio-alto, ad elusione del triennio 1996-1999, dove sono sopravanzate da quelle di tipo LT. Le esportazioni ML presentano un trend positivo con una leggera flessione dai primi anni del 2000. Le esportazioni HT si mantengono costanti su valori esigui.
- Nell'area geoeconomica delle economie di recente industrializzazione (*Newly Industrializing Economies*, NIEs) evidente appare la tendenza alla riduzione delle esportazioni MH dal 1997, mentre quelle LT presentano una tendenza a crescere con una brusca flessione dal 2004. A contrario, l'export ML oscilla su valori costanti per flettere all'insù sempre a partire dal 2004. Da ultimo, le esportazioni HT presentano una tendenza a ridursi con gli inizi del 2000.
- L'area asiatica centrale registra una tendenziale riduzione del valore delle esportazioni MH e un aumento dei valori per le restanti altre esportazioni soprattutto dal 2000.
- La Cina presenta un andamento decrescente nei valori delle esportazioni MH, particolarmente marcato a partire dal 2003. Nello stesso anno aumentano in maniera consistente le esportazioni ML. L'export LT aumenta fino al 2002 per poi diminuire nei successivi 3 anni. Il 2006, per quanto ancora basato su dati provvisori, segnala una ripresa ancora da confermare. Le esportazioni HT, per la verità molto esigue, aumentano fino al 2000, per poi decrescere per tutto il periodo successivo.

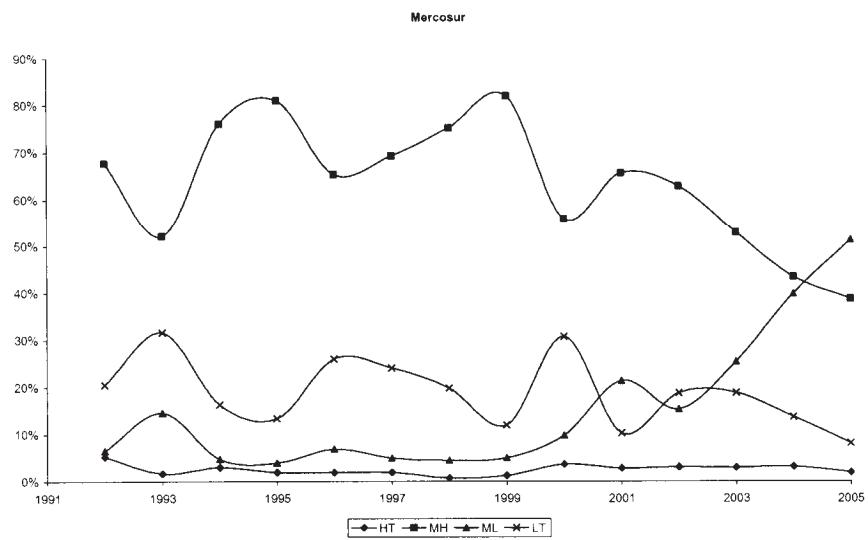
(A)

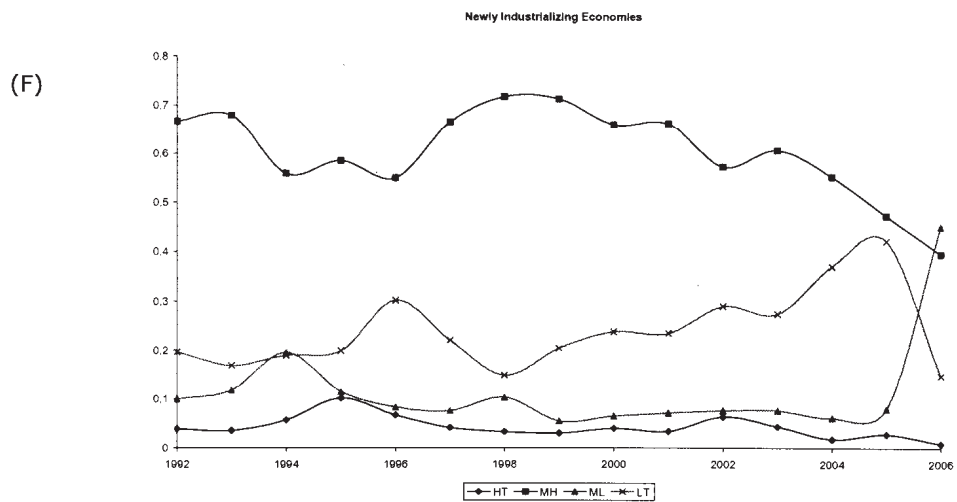
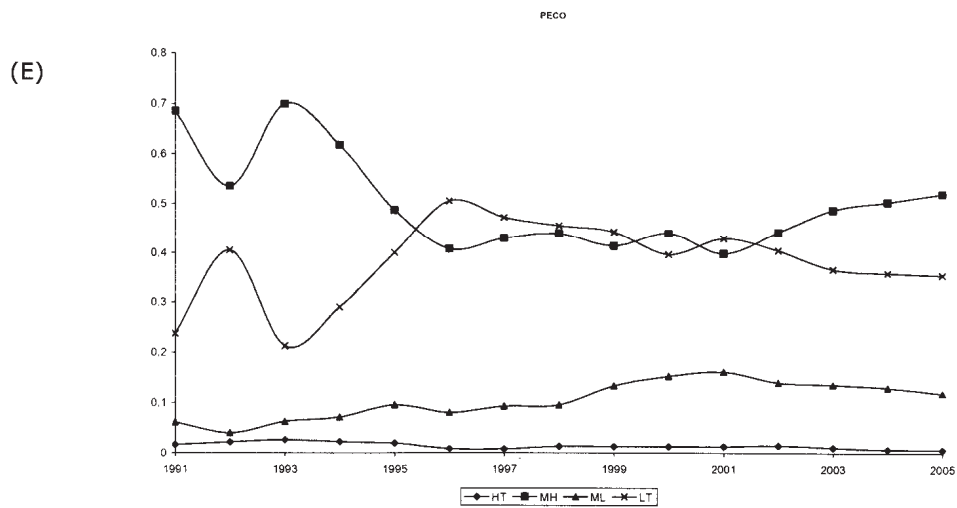
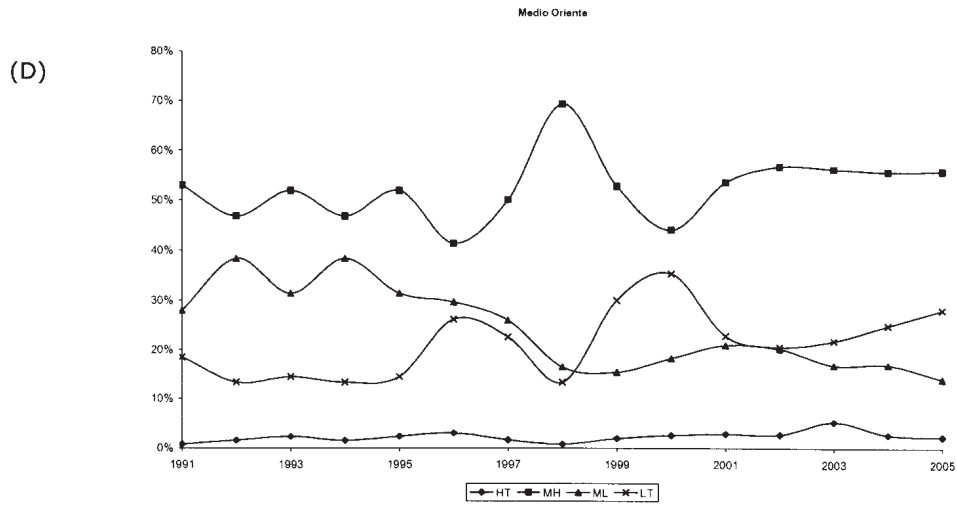


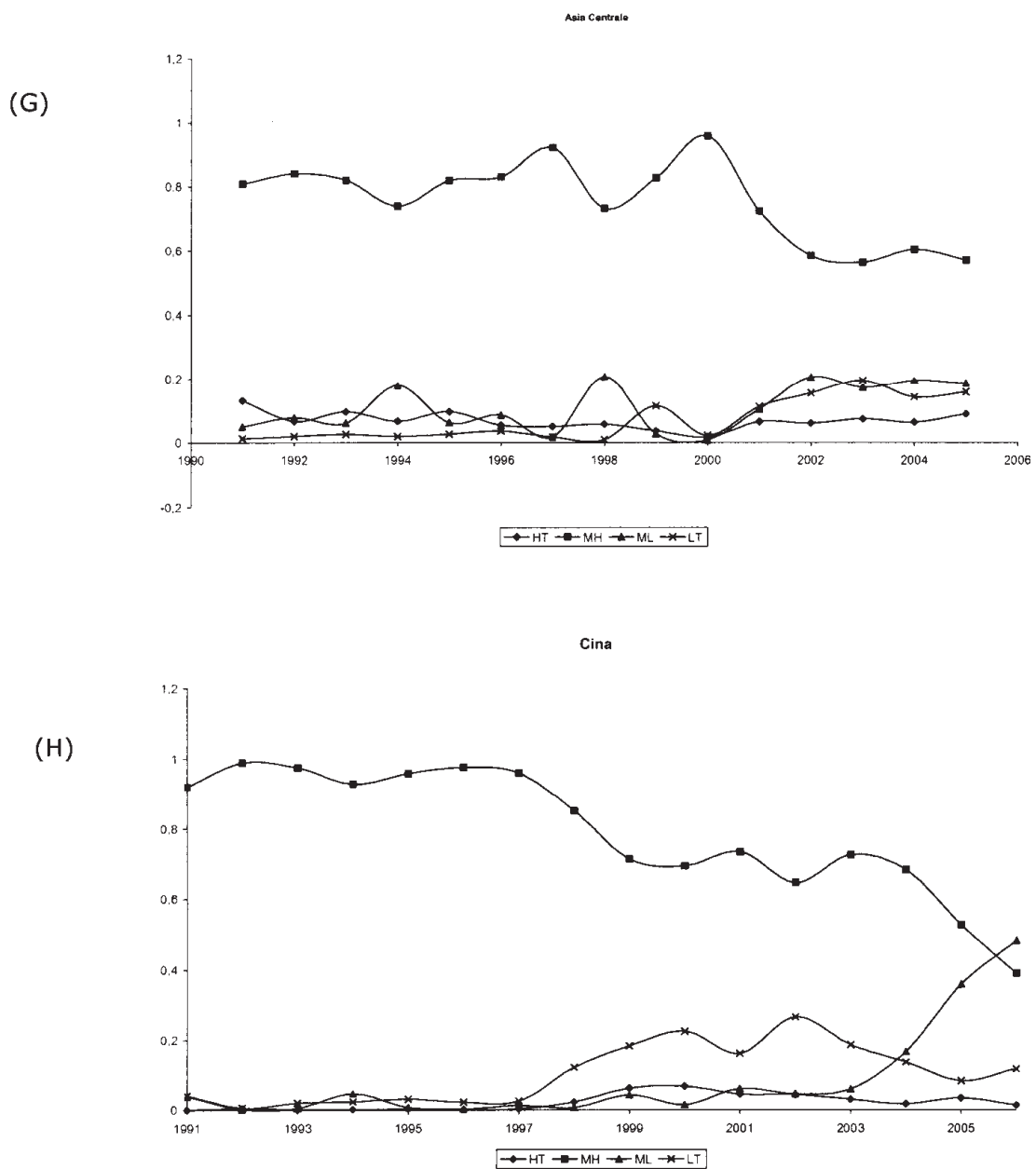
(B)



(C)







Fonte: elaborazioni su dati Istat-Coeweb

Figura 13 Esportazioni per aree geoeconomiche di destinazione e gruppi tecnologici

La Figura 14 classifica i trend evolutivi degli ultimi anni per ciascuno dei quattro livelli di contenuto tecnologico delle esportazioni. Risulta evidente che la tendenza a diminuire delle esportazioni nelle principali aree geografiche si registra soprattutto per la produzione di beni MH e HT. Si tratta di un dato interessante su cui è necessario riflettere, in quanto la perdita di competitività per queste tipologie di beni per economie mature come quella mantovana, obbligata a migrare verso produzioni che incorporano

maggiore tecnologia e conoscenze, crea un pericoloso arretramento della capacità competitiva locale.

Aree geo-economiche principali	Low Technology	Medium Low Technology	Medium High Technology	High Technology
UEM	➡	↑	↓	➡
PECO	↓	↓	↑	➡
NAFTA	↑	↑	➡	↓
MERCOSUR	↓	↑	↓	➡
MEDIO ORIENTE	↑	↓	➡	↓
NIEs	↓	↑	↓	↓
ASIA CENTRALE	↑	↑	↓	↑
CINA	↓	↑	↓	↑

➡ Trend costante
↑ Trend crescente
↓ Trend decrescente

Figura 14 Tendenze evolutive dell'export per aree geografiche principali

2.2.2 I livelli competitivi dell'export mantovano

L'analisi qui di seguito descritta segue l'approccio metodologico proposto dall'IRS fondato sulla disamina dell'andamento dei prezzi e delle quantità esportate nel periodo 1995-2006¹⁸. L'approssimazione dei prezzi delle esportazioni è ottenuta considerando il Valore Medio Unitario (VMU) misurato rapportando i valori delle esportazioni per ciascun comparto alle quantità esportate (in chilogrammi). Per un sufficiente livello di disaggregazione delle attività economiche (in gruppi ATECO con codice a tre cifre) si ritiene che l'andamento temporale del VMU sia una *proxy* del valore medio dei prezzi all'esportazione per ciascun comparto economico.

Con riferimento ai dati ISTAT, per ogni comparto, esaminando congiuntamente l'andamento delle quantità esportate e del VMU emergono quattro combinazioni possibili riportate in Figura 15. Nel primo quadrante (Nord-Est) si registra aumento contestuale del VMU (prezzo) e delle quantità: il prodotto/comparto esaminato registra un aumento di competitività nel senso di un maggior contenuto di valore aggiunto unitario dei prodotti. Nel terzo quadrante (Sud-Ovest) si rileva una diminuzione contestuale del VMU (prezzo) e delle quantità esportate: il prodotto/comparto rileva una perdita di competitività. Nel secondo quadrante (Nord-Ovest) risulta un aumento del VMU (prezzo) e diminuzione delle quantità: la relazione in questo caso appare ambigua, poiché i valori finali possono essere il risultato *positivo* di una strategia d'innovazione di prodotto che ha permesso all'esportatore di collocarsi in fasce di mercato ovvero il risultato *negativo* di un calo delle vendite originato da un listino di prezzi non allineato con il mercato di esportazione. Infine, nel quarto quadrante (Sud-Est) si registra una riduzione del VMU (prezzo) e aumento delle quantità: anche in questa situazione l'interpretazione non è univoca, poiché i numeri possono rappresentare effetti *positivi* di un'innovazione di processo di tipo *cost-saving* sia una situazione *negativa* di erosione dei margini di profitto dell'esportatore.

¹⁸ Cfr. Camera di Commercio di Bergamo (2005). Le esportazioni bergamasche tra vecchie e nuove specializzazioni, Rapporto IRS, Bergamo

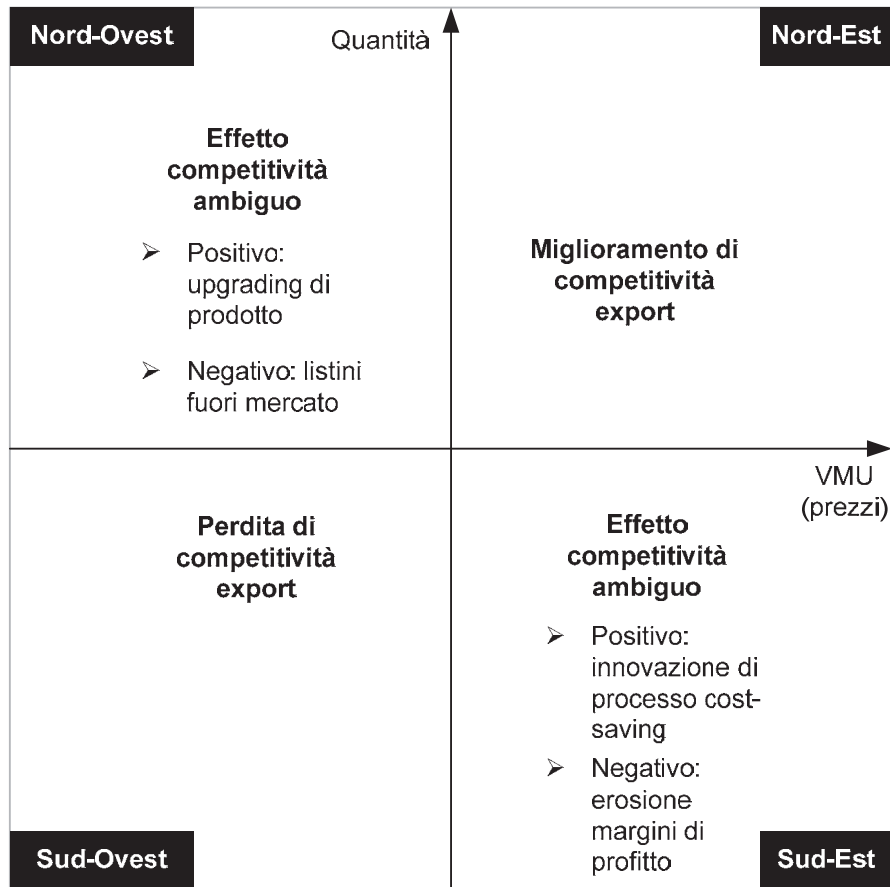
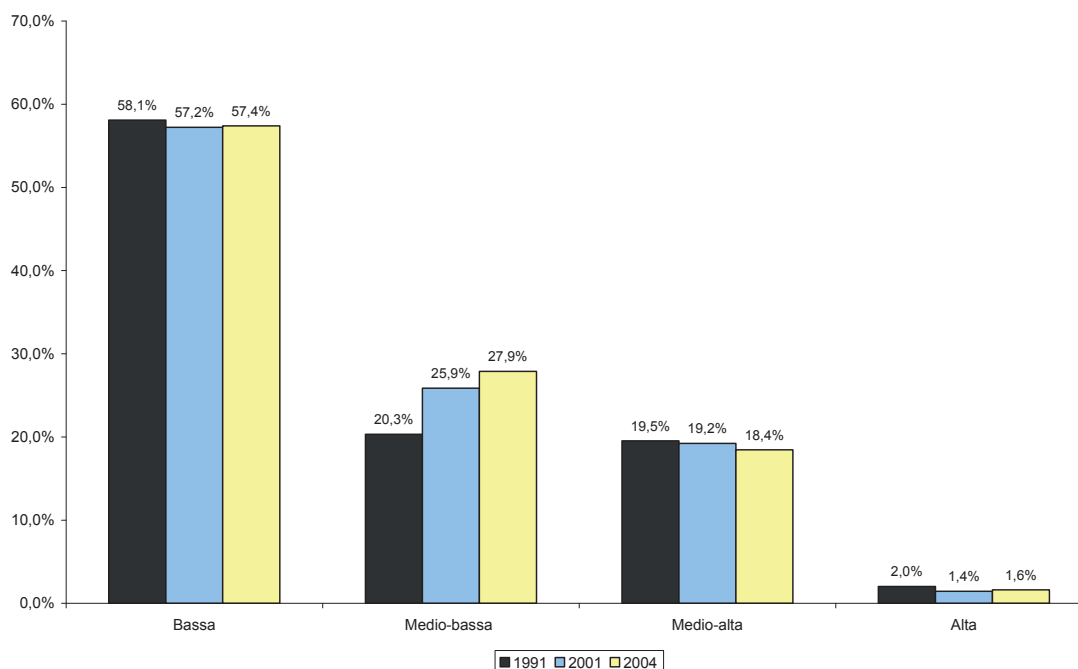


Figura 15 *Quadranti combinazioni prezzi e quantità esportate*

Va ricordata la mancata univocità interpretativa che scaturisce, a parità di quantità esportate, l'effetto di un aumento dei valori esportati, poiché ciò può dipendere sia da un miglioramento della qualità media dei prodotti (miglioramento di competitività di prodotto) sia, all'opposto, da un incremento di prezzi che rende le esportazioni meno competitive sui mercati esteri con effetti attesi anche sulle quantità esportate.

Un'indicazione più attendibile consiste nel considerare, in corrispondenza di ciascun livello tecnologico delle esportazioni (bassa, medio-bassa, medio-alta e alta tecnologia), in ascissa le variazioni degli indici del VMU nel periodo 1995-2006, misurata dalla differenza tra i valori medi di questi indici nei bienni 2005-'06 e 1995-'96, mentre in ordinata le variazioni degli indici delle quantità misurate in modo analogo alla variabile precedente. Attraverso un diagramma a dispersione sarà possibile osservare la distribuzione dei valori in corrispondenza di ciascun codice ATECO a tre cifre. L'analisi considererà solo i comparti per i quali si può affermare con certezza un effetto di guadagno o perdita di competitività (rispettivamente quadranti Nord-Est e Sud-Ovest), mentre data l'ambiguità delle tendenze in atto non si potrà fornire alcune indicazioni per i comparti che si collocano nei restanti quadranti.

Prima di passare all'interpretazione dei singoli diagrammi per livelli tecnologici si desidera rilevare come quasi il 60 per cento degli addetti della provincia di Mantova si concentri nei settori che incorporano bassi livelli di tecnologia. Il raggruppamento in cui si registra dal 1991 al 2004 un incremento di addetti è quello che incorpora livelli tecnologici medio-bassi trainato da attività impegnate nella produzione di tubi (+128 per cento) e nel trattamento e rivestimento dei metalli, nella lavorazione e meccanica generale per conto terzi (+112 per cento).



Fonte: elaborazioni su banca dati ASIA-Istat

Figura 16 Distribuzione % addetti per raggruppamenti tecnologici (bassa tecnologia, medio-bassa, medio-alta e alta tecnologia; anni 1991, 2001, 2004)

In termini di addetti, si registra un incremento di quasi 3 mila addetti dal 1991 al 2004. Nel decennio 1991-2001 la crescita di addetti si concentra nel raggruppamento di settori che incorporano livelli tecnologici medio-bassi, mentre nel quadriennio 2001-2004 si riporta una riduzione di addetti nel solo raggruppamento a medio-alta tecnologia (-430 addetti). Infine, i saldi nei due intervalli considerati risultano positivi nel caso di settori con livelli tecnologici medio-bassi (+4.213 addetti).

Tecnologia	1991-2001	2001-2004	Saldo
Bassa	- 489	105	- 384
Medio-bassa	3.090	1.123	4.213
Medio-alta	- 179	- 430	- 609
Alta	- 330	106	- 224
Totale	2.092	904	2.996

Fonte: elaborazioni su banca dati ASIA-Istat

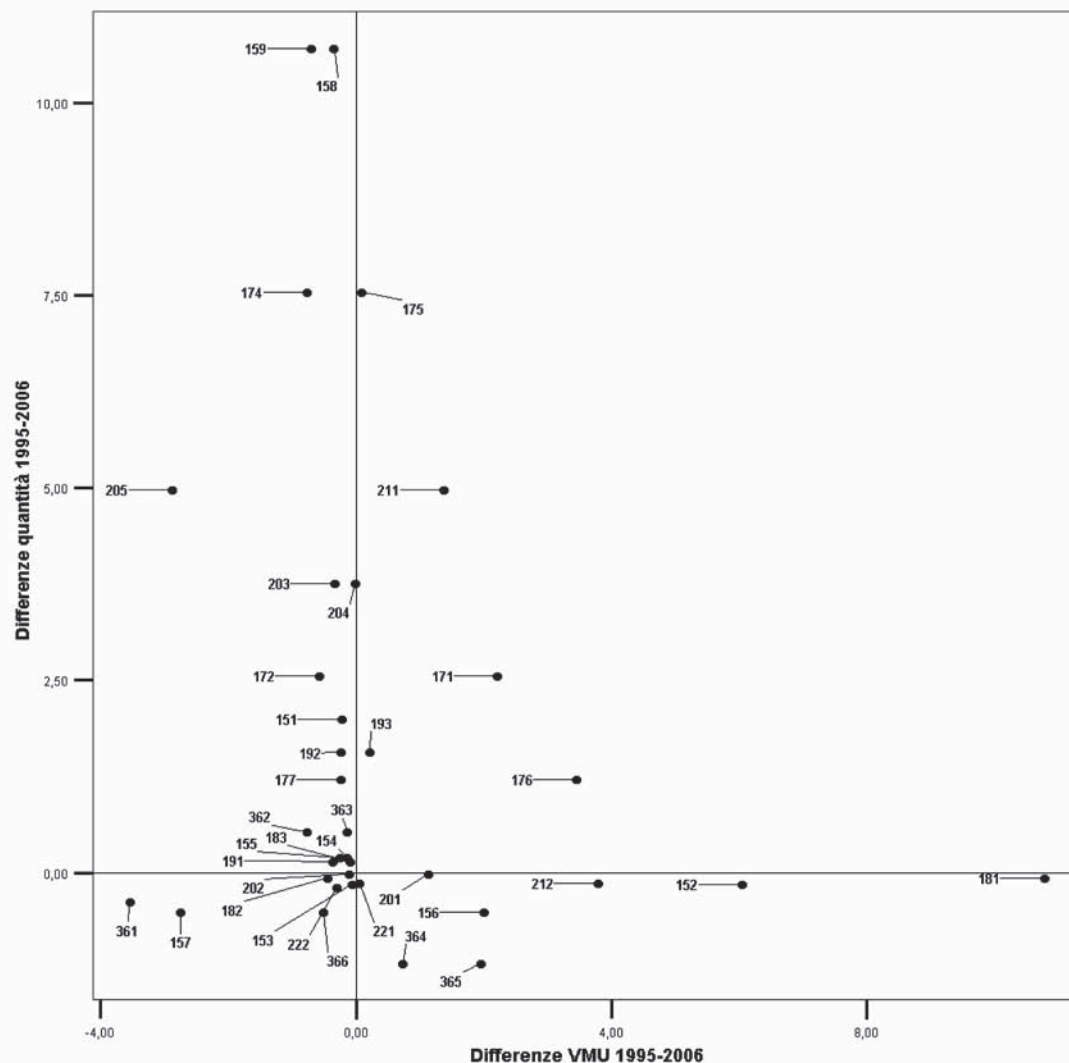
Tabella 9 Variazione addetti per raggruppamenti tecnologici (1991-2001 e 2001-2004)

In Figura 17 il diagramma a dispersione riporta la distribuzione dei gruppi di attività economica per prodotti a basso contenuto di tecnologia. Nel periodo considerato si rileva un guadagno di competitività per alcuni comparti del tessile (DA171-Filati e fibre tessili; DA175-Altri prodotti tessili; DB176-Tessuti a maglia; DC193-Calzature) e la produzione di pasta da carta, carta e cartone (DE211). Nel quadrante Sud-Ovest si rilevano quei comparti che perdono di competitività poiché una riduzione dei VMU si associa una parallela riduzione delle quantità esportate. Perdono di competitività: le lavorazioni del legno (DD202-Fogli da impiallacciatura; compensato, pannelli stratificati, pannelli di truciolato ed altri pannelli di legno e DB361-Mobili), gli articoli di abbigliamento in tessuto e accessori (esclusi quelli in pelle e pellicce, DB182), la lavorazione e preparazione di frutta e ortaggi (DA153-Preparati e conserve di frutta e di ortaggi), le attività di stampa e servizi connessi (DE222-Altri articoli di stampa), alcune attività manifatturiere che comprendo la produzione di scope e spazzole e la fabbricazione di bigiotterie (DN366-Manufatti vari n.c.a.) e, infine, la fabbricazione di prodotti per l'alimentazione degli animali (DA157-Prodotti per animali).

Per il comparto di prodotti esportati contenenti livelli tecnologici medio-bassi (Figura 18) si registra un aumento di competitività di alcuni prodotti dell'edilizia (DI263-Piastrelle in ceramica per pavimenti e rivestimenti; DI264-Mattoni, tegole ed altri prodotti per l'edilizia, in terracotta; DI266-Prodotti in calcestruzzo, cemento o gesso; DI267-Pietre da taglio o da costruzione, modellate e finite) e la fabbricazione di tubi (DJ272-Tubi). Perdono di competitività due comparti: la fabbricazione e lavorazione di prodotti in metallo soprattutto costruzione di stoviglie, pentolame, accessori casalinghi e altri articoli in metallo (DJ287-Altri prodotti in metallo) e la produzione di vetro e di prodotti in vetro (DI261).

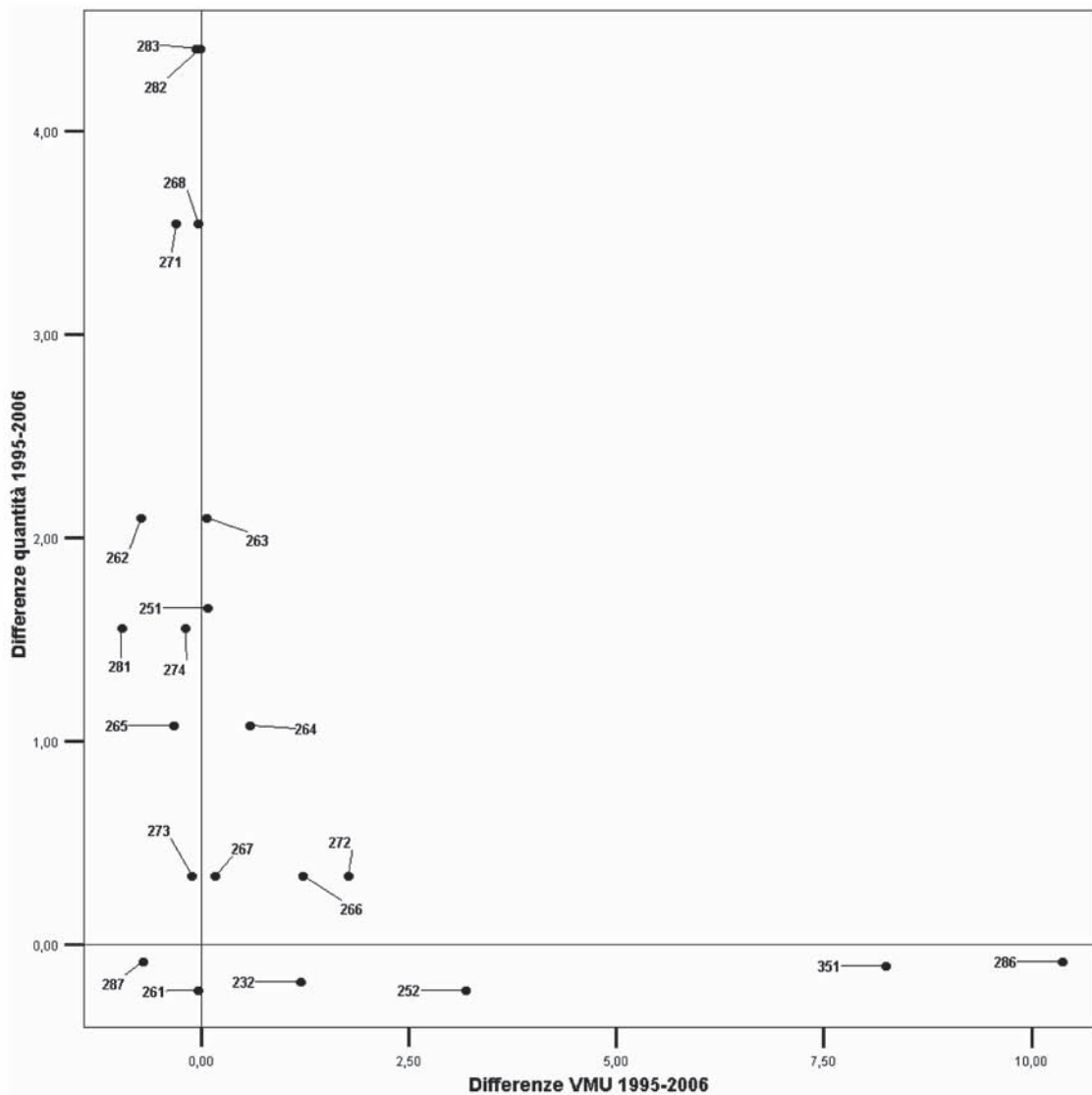
Nei prodotti esportati contenenti livelli tecnologici medio-alta migliorano di competitività la produzione di armi, sistemi d'arma e munizioni (DK296) e la fabbricazione di apparecchi di illuminazione e lampade elettriche (DL315). Presentano invece uno svantaggio competitivo la fabbricazione di locomotive, anche da manovra, e materiale rotabile ferrotranviario (DM352).

Tra i prodotti ad alto contenuto di tecnologia si rileva un guadagno di competitività la fabbricazione di macchine per ufficio, elaboratori ed apparecchiature per sistemi informatici (DL300), di strumenti ottici e attrezzature fotografiche (DL334) e di orologi (DL335). Non si registrano perdite di competitività nel periodo analizzato.



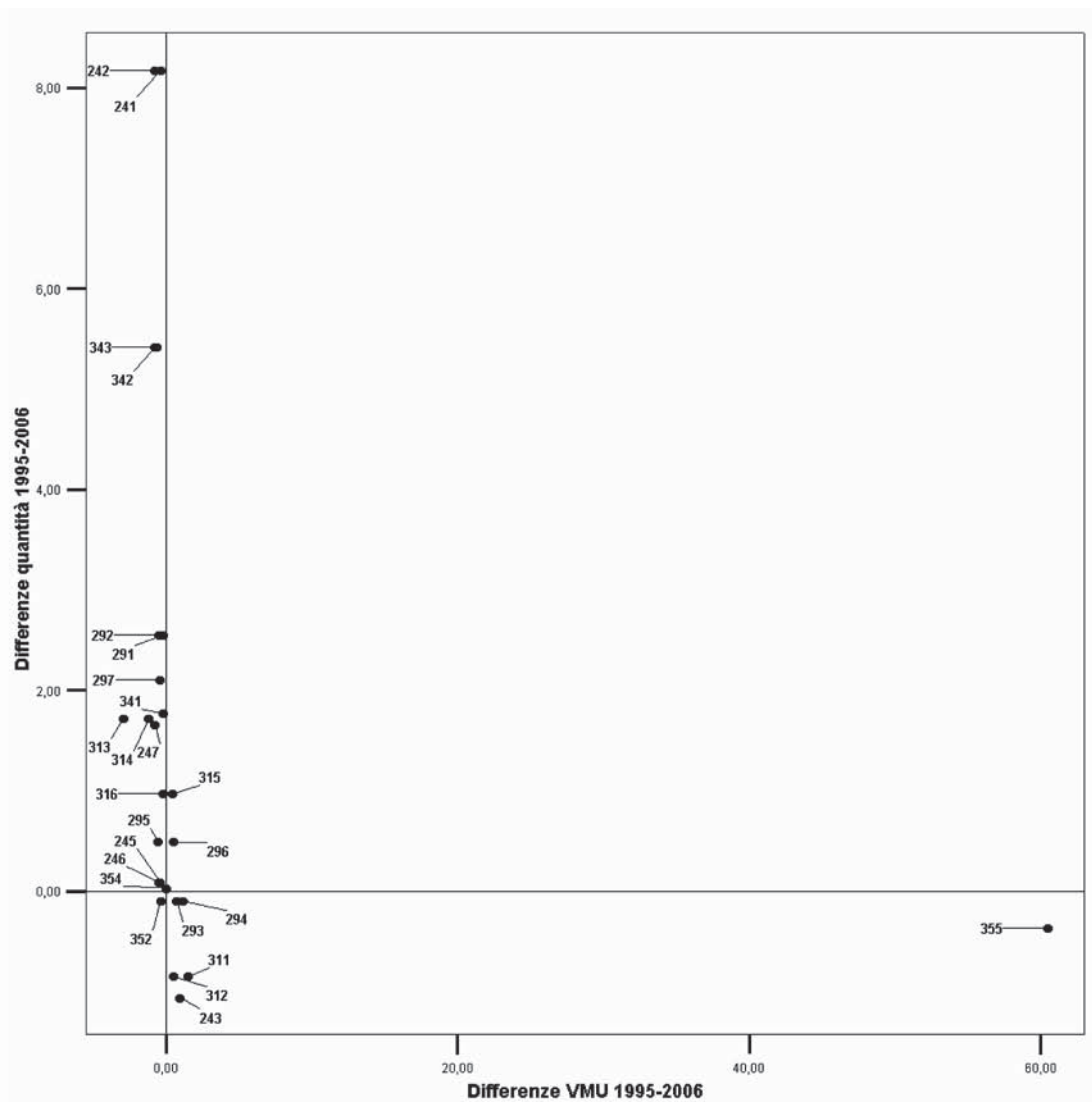
Ateco	
DA151-Carni e prodotti a base di carne	DC191-Cuoio (esclusi indumenti)
DA152-Pesci conservati e trasformati e prodotti a base di pesce	DC192-Articoli da viaggio, borse, marocchineria e selleria
DA153-Preparati e conserve di frutta e di ortaggi	DC193-Calzature
DA154-Oli e grassi vegetali e animali	DD201-Legno tagliato, piallato e/o trattato
DA155-Prodotti lattiero-caseari e animali	DD202-Fogli da impiallacciatura, compensato, pannelli stratificati, pannelli di truciolato ed altri pannelli di legno
DA156-Prodotti della macinazione, amidi e fecole	DD203-Prodotti di carpenteria in legno e di falegnameria per l'edilizia
DA157-Prodotti per animali	DD204-Imballaggi in legno
DA158-Altri prodotti alimentari	DD205-Altri prodotti in legno, in sughero e materiali da intreccio
DA159-Bevande	DE211-Pasta da carta, carta e cartone
DA171-Filati e fibre tessili	DE212-Articoli di carta e di cartone
DB172-Tessuti	DE221-Libri, giornali ed altri stampati; supporti sonori registrati
DB174-Manufatti tessili confezionati, esclusi gli articoli di vestiario	DE222-Altri articoli di stampa
DA175-Altri prodotti tessili	DN361-Mobili
DB176-Tessuti a maglia	DN362-Gioielli e articoli di oreficeria
DB177-Articoli di maglieria	DN363-Strumenti musicali
DB181-Indumenti in pelle	DN364-Articoli sportivi
DB182-Articoli di abbigliamento in tessuto e accessori (esclusi quelli in pelle e pellicce)	DN365-Giochi e giocattoli
DB183-Pellicce, articoli in pelliccia	DN366-Manufatti vari n.c.a.

Figura 17 Esportazioni a bassa tecnologia: differenze delle quantità e dei valori medi unitari (1995-2006)



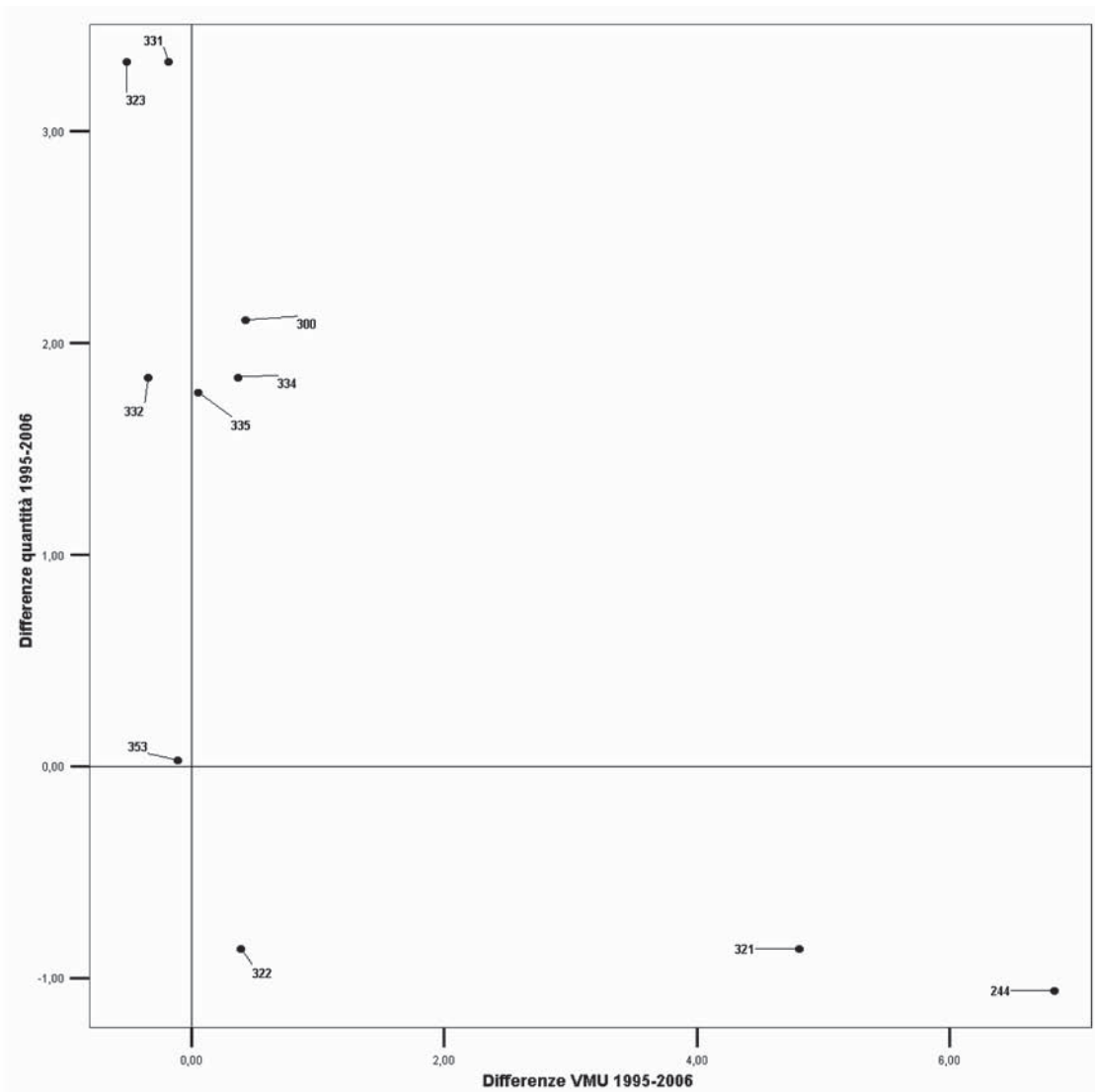
Ateco	
DF232-Prodotti petroliferi raffinati	DJ271-Prodotti della siderurgia
DH251-Articoli in gomma	DJ272-Tubi
DH252-Articoli in materie plastiche	DJ273-Altri prodotti della trasformazione del ferro e dell'acciaio
DI261-Vetro e prodotti in vetro	DJ274-Metalli di base non ferrosi
DI262-Prodotti ceramici non refrattari, non destinati all'edilizia, prodotti ceramici refrattari	DJ281-Elementi da costruzione in metallo
DI263-Piastrelle in ceramica per pavimenti e rivestimenti	DJ282-Cisterne, serbatoi e contenitori in metallo; radiatori e caldaie per il riscaldamento centrale
DI264-Mattoni, tegole ed altri prodotti per l'edilizia, in terracotta	DJ283-Generatori di vapore (escluse le caldaie per il riscaldamento centrale ad acqua calda)
DI265-Cemento, calce e gesso	DJ286-Articoli di coltelleria, utensili e oggetti diversi, in metallo
DI266-Prodotti in calcestruzzo, cemento o gesso	DJ287-Altri prodotti in metallo
DI267-Pietre da taglio o da costruzione, modellate e finite	DM351-Navi e imbarcazioni
DI268-Altri prodotti in minerali non metaliferi	

Figura 18 Esportazioni medio-bassa tecnologia: differenze delle quantità e dei valori medi unitari (1995-2006)



Ateco	
DG241-Prodotti chimici di base	DL311-Motori, generatori e trasformatori elettrici
DG242-Fitofarmaci ed altri prodotti chimici per l'agricoltura	DL312-Apparecchiature per la distribuzione e il controllo dell'elettricit�
DG243-Pitture, vernici e smalti, inchiostri da stampa e mastici	DL313-Fili e cavi isolati
DG245-Saponi e detersivi, prodotti per la pulizia e la lucidatura, profumi e prodotti per toilette	DL314-Pile e accumulatori elettrici
DG246-Altri prodotti chimici	DL315-Apparecchi di illuminazione e lampade elettriche
DG247-Fibre sintetiche e artificiali	DL316-Apparecchi elettrici n.c.a.
DK291-Macchine e apparecchi per la produzione e l'impiego di energia meccanica, esclusi i m	DM341-Autoveicoli
DK292-Altre macchine di impiego generale	DM342-Carrozzerie per autoveicoli, rimorchi e semirimorchi
DK293-Macchine per l'agricoltura e la silvicoltura	DM343-Parti ed accessori per autoveicoli e loro motori
DK294-Macchine utensili	DM352-Locomotive, anche da manovra, e materiale rotabile ferroviario
DK295-Altre macchine per impieghi speciali	DM354-Cicli e motocicli
DK296-Armi, sistemi d'arma e munizioni	DM355-Altri mezzi di trasporto n.c.a.
DK297-Apparecchi per uso domestico	

Figura 19 Esportazioni medio-alta tecnologia: differenze delle quantit  e dei valori medi unitari (1995-2006)



Ateco
DG244-Prodotti farmaceutici e prodotti chimici e botanici per usi medicinali
DL300-Macchine per ufficio, elaboratori ed apparecchiature per sistemi informatici
DL321-Valvole e tubi elettronici ed altri componenti elettronici
DL322-Apparecchi trasmettenti per la radiodiffusione e la televisione e apparecchi per la telefonia
DL323-Apparecchi riceventi per la radiodiffusione e la televisione; apparecchi per la registrazione e la riproduzione del suono o dell'immagine e prodotti connessi
DL331-Apparecchi medicali e chirurgici e apparecchi ortopedici
DL332-Strumenti ed apparecchi di misurazione, di controllo, di prova, di navigazione e simili (escluse le apparecchiature di controllo dei processi industriali)
DL334-Strumenti ottici e attrezzature fotografiche
DL335-Orologi
DM353-Aeromobili e veicoli spaziali

Figura 20 Esportazioni alta tecnologia: differenze delle quantità e dei valori medi unitari (1995-2006)

2.2.3 La propensione alla frammentazione internazionale della produzione

Accanto alle forme classiche d'internazionalizzazione (commerciale e di investimento diretto all'estero) si è venuta recentemente affermare una forma di che fa leva sulla "frammentazione internazionale della produzione di beni e servizi", espressione con la quale si identifica "il fatto che un processo produttivo in precedenza integrato in un solo sito produttivo viene smembrato in almeno due parti distinte, a loro volte allocate a siti produttivi situati in paesi diversi". L'emergere di questa pratica riveste implicazioni profonde sia a livello empirico, perché la rilevazione della composizione merceologica e delle direzioni dei flussi aggregati non rappresentano più indicatori attendibili delle specializzazioni territoriali (provinciali, regionale o nazionali) sia a livello teorico, perché richiede una nuova definizione della nozione di "vantaggio comparato", dato che quest'ultimo dovrebbe essere generato da condizioni economiche preesistenti all'apertura del commercio internazionale¹⁹.

L'affermarsi della frammentazione internazionale della produzione richiede una definizione "dinamica" del prodotto esportato, poiché sarà possibile identificare tanti prodotti quanti saranno i "passaggi alla frontiera" che le diverse componenti del prodotto compiranno dal momento della concezione alla fase finale di commercializzazione. Si può dunque affermare che "in generale, [i flussi di commercio internazionale] non possano [...] essere più interpretati come indicatori di vantaggio comparato derivante dalla tecnologia o dalla dotazione fattoriale propria ma, nella misura in cui il paese perfeziona manufatti esteri, i prodotti (ri)-esportati incorporano tecnologia, il know-how e la dotazione fattoriale di altri paesi. Ne consegue che i prodotti scambiati assommano vantaggi specifici di paesi diversi e l'identificazione tra merce esportata e merce nella cui produzione si ha un vantaggio comparato viene necessariamente a cadere, quantomeno sul piano teorico"²⁰.

¹⁹ Questo vale sia nel modello ricardiano, in cui sono le differenze tecnologiche a determinare il processo di specializzazione produttiva e commerciale, sia nel modello di Heckscher-Ohlin, in cui ruolo fondamentale viene giocato dalle dotazioni relative dei fattori, che nel modello di Lancaster-Krugman centrato sull'esistenza di economia di scala nella produzione di beni.

²⁰ S. Baldone, F. Sdogati, L. Tajoli (2002). Frammentazione internazionale della produzione e crescita, in M. Cucculelli, R. Mazzoni, *Risorse e competitività*, Milano, Franco Angeli, p. 253.

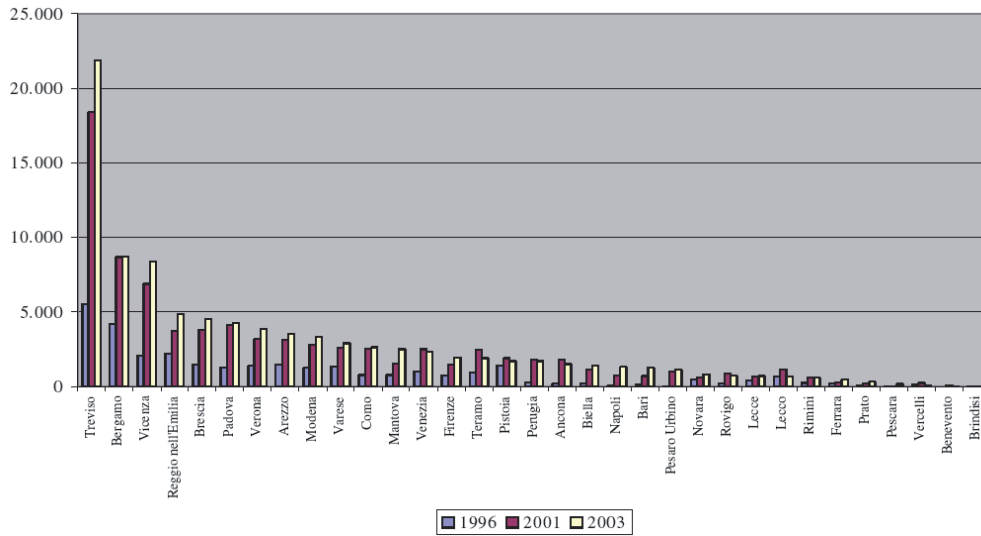
L'analisi economica ha proposto due diverse modalità di misurazione della frammentazione internazionale della produzione. Alcuni studi utilizzano la fonte Istat che misura il cosiddetto TPP (traffico di perfezionamento passivo). Come già evidenziato in precedenza, il TPP è un sistema di accordi bilaterali che prevede esportazioni provvisorie e reimportazioni in regime doganale speciale. Si tratta di una modalità rilevante per quei settori con elevati potenziali di frammentazione di frammentazione tecnica, quale le industrie del *Made in Italy*. Il metodo presenta alcune controindicazioni. Anzitutto la misura del TPP registra i soli processi di integrazione verticale organizzati dalla stessa impresa, mentre non considera i processi di integrazione orizzontale o condizioni di triangolazioni tra imprese diverse²¹. Ad esempio, se un'impresa del distretto di Castelfelfredo esporta in Romania delle calze collant che vengono lavorate da un'impresa locale e poi reimportate nello stesso distretto da una terza impresa per la gestione commerciale, non viene attivato alcun movimento di TPP ma semplicemente di interscambio bilaterale all'interno della medesima filiera distrettuale.

Nel tentativo di superare gli inconvenienti metodologici sopra menzionati, alcuni studiosi hanno proposto due indicatori: l'indice di integrazione produttiva che misura il numero dei "lavoratori esteri coinvolti" e l'indice di delocalizzazione. Il primo indicatore rileva il numero complessivo di addetti indotti all'estero per ciascuna filiera del sistema locale per entrambi gli effetti di integrazione verticale ed orizzontale. L'indice di delocalizzazione è ottenuto rapportando il primo indicatore al numero di addetti interni del distretto. Per valori superiori all'unità implicano che il processo produttivo specializzato impiega dal punto di vista quantitativo più addetti all'estero che non a livello locale.

La Figura 21 riporta i valori dell'indice di integrazione produttiva nel tessile-abbigliamento per i PECO, area geografica teatro da oltre un decennio di strategie di delocalizzazione produttiva di imprese italiane. Mantova, attiva nei PECO circa 2500 addetti, valore inferiore ai valori attivati da Treviso, Bergamo e Vicenza o dalle confinanti province di Reggio Emilia, Modena e Brescia.

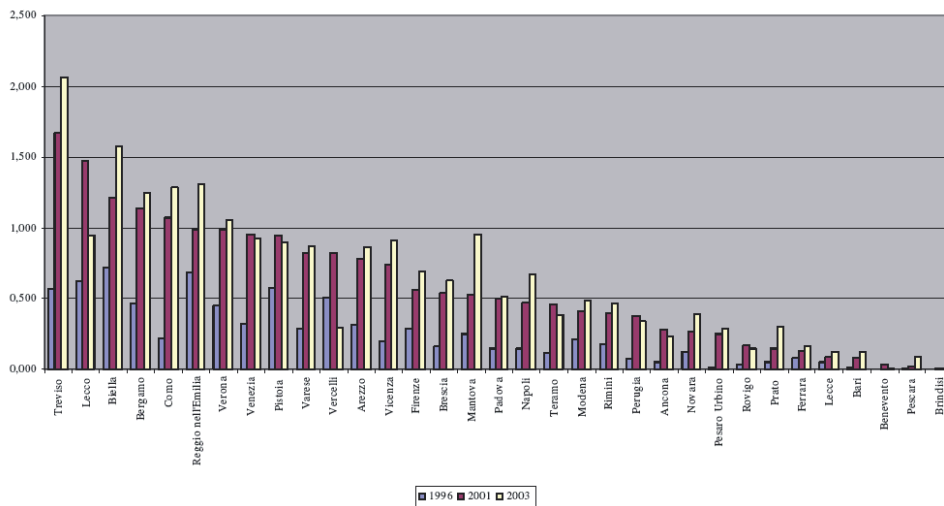
²¹ L'integrazione *verticale* presuppone una simmetria o bidirezionale dei flussi dato che si hanno esportazioni e importazioni di prodotti riguardanti fasi diverse della stessa industria; quella *orizzontale* implica un'asimmetria o unidirezionale, poiché trattasi solo di importazioni.

La Figura 22 rappresenta il valore dell'indice di delocalizzazione nel tessile-abbigliamento. Mantova presenta un valore dell'indice inferiore all'unità significando con questo (almeno fino al 2003) che le imprese virgiliane operanti nella filiera del tessile-abbigliamento attingono manodopera dal mercato locale, a differenza di alcune province (Treviso, Lecco, Biella, Bergamo, Como, Reggio Emilia e Verona) che impiegano più risorse lavorative estere che non locali.



Fonte: G.Tattara, G.Corò, M.Volpe, *Andarsene per continuare a crescere. La delocalizzazione internazionale come strategia competitiva*, Carocci, Roma, pp. 191-224

Figura 21 Indice di integrazione produttiva con i paesi dell'area PECO per la filiera tessile-abbigliamento



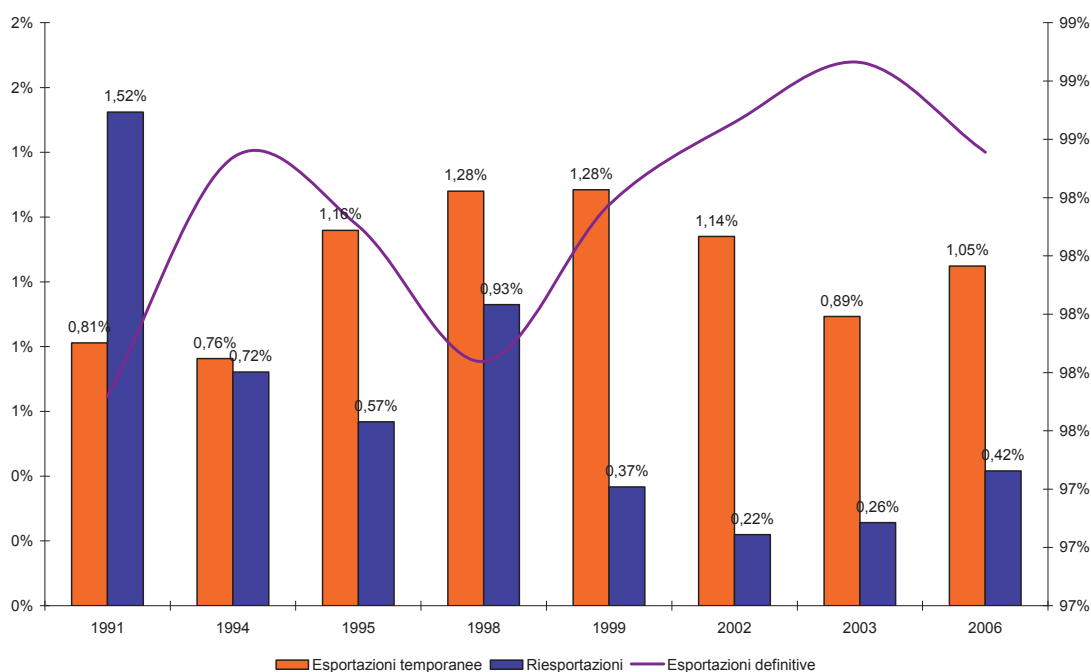
Fonte: G.Tattara, G.Corò, M.Volpe, *Andarsene per continuare a crescere. La delocalizzazione internazionale come strategia competitiva*, Carocci, Roma, pp. 191-224

Figura 22 Indice di delocalizzazione nella filiera tessile-abbigliamento (1996, 2001, 2003)

Consapevoli dei limiti derivanti dall'utilizzo della fonte statistica del TPP, si procede a documentare il fenomeno delle esportazioni temporanee che transitano con un regime doganale diverso da quello applicato per analoghi flussi a titolo definitivo.

Sulla base dei dati ISTAT si è proceduto a ricostruire la serie storica 1991-2006 degli eventi associati al fenomeno del TPP. Si tratta nello specifico di tre diversi regimi di transito delle merci: 1) l'esportazione temporanea in un altro paese per il perfezionamento passivo nelle lavorazioni; 2) la riesportazione nel paese di provenienza; 3) l'esportazione a titolo definitivo (somma del regime *sub 1*) e *sub 2*), da cui si origina l'aggregato totale in valore delle esportazioni. Rapportando il valore delle esportazione a titolo definitivo a quelle totali si ottiene un primo indicatore della consistenza del fenomeno del TPP: quanto più il rapporto è inferiore all'unità e tanto più il fenomeno del TPP sarà rilevante.

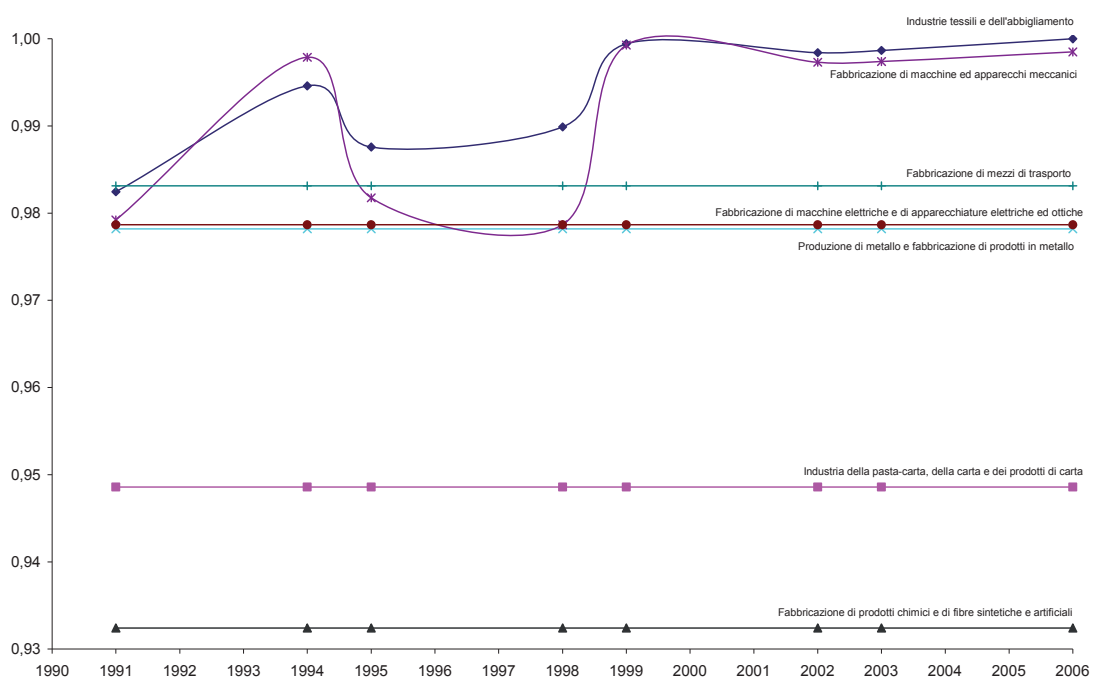
La Figura 23 riporta l'andamento delle quote dei regimi transitori associati al TPP nel periodo 1991-2006.



(*) dato provvisorio
Fonte: elaborazioni su dati ISTAT

Figura 23 Regimi transitori di esportazioni mantovane (dati quadriennali, 1991-2006*)

La Figura 24 consente di valutare l'intensità del fenomeno del TPP per le principali attività economiche. I valori medi del rapporto tra esportazioni definitive e totali dimostrano come il TPP sia maggiormente significativo nella fabbricazione di prodotti chimici, di prodotti in metallo e di mezzi di trasporto. La fabbricazione di macchine e apparecchi meccanici e le industrie del tessile abbigliamento presentano un andamento relativamente più oscillanti. Da ultimo merita rilevare come il fenomeno del TPP sia una manifestazione diretta di strategie di *outsourcing* e di frammentazione a livello internazionale della produzione limitato non al solo settore del tessile abbigliamento ma anche ad altri settori economici di specializzazione dell'economia mantovana.



(*) dato provvisorio
 Fonte: elaborazioni su dati ISTAT

Figura 24 Il fenomeno del TPP per attività economica (1991-2006*)

2.3 INTERNAZIONALIZZAZIONE TRAMITE INVESTIMENTI DIRETTI ALL'ESTERO

L'internazionalizzazione di una provincia viene solitamente misurata, oltre che con i dati del commercio estero, attraverso i dati relativi agli investimenti diretti esteri (IDE), in entrata e in uscita.

L'analisi seguente censisce l'esistenza e la formazione di imprese multinazionali (IMN) della provincia di Mantova, ovvero:

- le IMN mantovane e le relative imprese partecipate all'estero (IDE in uscita);
- le imprese mantovane partecipate da IMN a base estera (IDE in entrata).

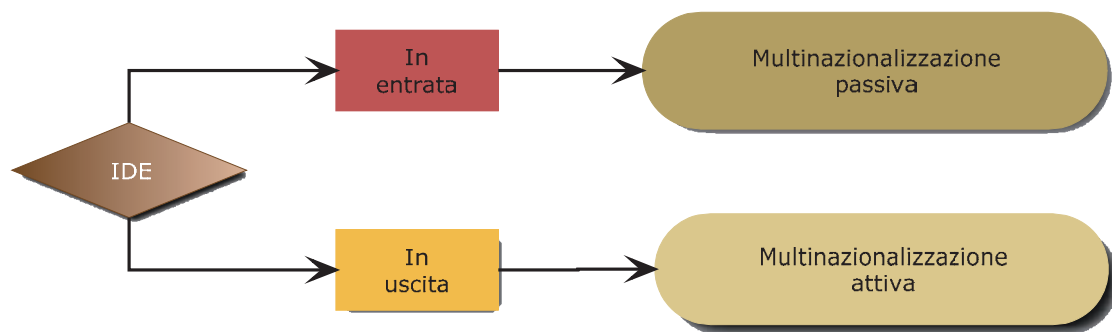


Figura 25 Tipologie di Investimenti Diretti all'Estero (IDE)

I dati sono desunti dalla banca dati ICE-REPRINT che si estende all'intero sistema delle imprese industriali e all'insieme dei servizi che ne supportano le attività. I settori considerati sono: industria estrattiva e manifatturiera; energia, gas, acqua; costruzioni; commercio all'ingrosso; logistica e trasporti; servizi di telecomunicazione; software e servizi di informatica; altri servizi professionali. Sono esclusi dall'analisi sia taluni settori, quali l'intero comparto finanziario (banche, assicurazioni, servizi finanziari, holding), per il quale l'esclusione è motivata dall'impossibilità di usare variabili economiche omogenee per misurare consistenza e qualità delle attività internazionali, sia altri settori con minore grado di interazione con l'obiettivo della presente analisi: agricoltura, servizi immobiliari, distribuzione al dettaglio, turismo, servizi sociali e alle persone.

Le modalità di internazionalizzazione considerate sono di tipo *equity*, includendo partecipazioni azionarie di maggioranza e di minoranza in sussidiarie, filiali, affiliate, *joint ventures*, incroci azionari a supporto di alleanze strategiche. In tal modo, la disamina non si limita alle sole iniziative che determinano flussi di IDE, poiché, solo una parte, ancorché rilevante, delle suddette operazioni internazionali si finanzia tramite movimenti registrati nelle bilance dei pagamenti, essendo possibile reperire risorse finanziarie complementari sui mercati locali di insediamento²².

Le imprese mantovane “multinazionali”, ovvero le *imprese* non controllate da investitori esteri che detengono almeno una partecipazione in imprese attive all'estero, sono 59. Le imprese da esse partecipate all'estero (sia di controllo, sia paritarie e minoritarie) sono 49 (83 per cento del totale); esse occupano 15.910 dipendenti e nel 2005 hanno fatturato 2.116 milioni di euro (Tabella 10). La consistenza economica del fenomeno può essere colta nel confronto con i dati nazionali. All'inizio del 2006, l'incidenza di Mantova sul dato nazionale era pari all'1 per cento delle imprese investitrici all'estero, allo 0,90 per cento delle imprese estere partecipate, allo 1,4 per cento dei loro dipendenti e allo 0,7 per cento del fatturato.

Disaggregando i dati per tipologia di partecipazione, l'incidenza delle partecipazioni di controllo per le IMN mantovane appare maggioritaria (49 su 59 investitori) rispetto a partecipazioni paritarie e/o minoritarie.

	Totale partecipazioni				Partecipazioni di controllo			
	Investitori (N.)	Imprese estere partecipate			Investitori (N.)	Imprese estere partecipate		
		Imprese (N.)	Dipendenti (N.)	Fatturato (mn.euro)		Imprese (N.)	Dipendenti (N.)	Fatturato (mn.euro)
Lombardia								
Totale	1.952	6.124	409.499	91.677	302	5.024	304.250	70.674
- Incidenza % su totale Italia	33,7	35,6	36,5	28,5	6,4	35,5	34,8	27,6
Industria manifatturiera	950	2.053	326.692	56.037	126	1.581	235.246	40.657
- Incidenza % su totale Italia	34,7	37,5	37,5	32,5	5,9	37,2	35,0	32,7
Provincia di Mantova								
Totale	59	156	15.910	2.116	49	132	14.479	1.940
- Incidenza % su totale Italia	1,0	0,9	1,4	0,7	1,0	0,9	1,7	0,8
Industria manifatturiera	37	59	14.452	1.714	30	46	13.176	1.575
- Incidenza % su totale Italia	0,6	1,1	1,7	1,0	0,6	1,1	2,0	1,3

Fonte: banca dati Reprint, R&P - Politecnico di Milano - ICE

Tabella 10 Le partecipazioni delle imprese mantovane e lombarde all'estero, al 1.1.2006

²² Per la rilevazione delle imprese partecipate, la banca dati ICE-REPRINT assume una soglia dimensionale minima pari a un giro d'affari all'estero (e in Italia per le partecipate delle IMN estere) di 2,5 milioni di euro.

Sul fronte opposto (Tabella 11), all'inizio del 2006 le imprese con sede nella provincia di Mantova partecipate da IMN a base estera sono 27 e di queste 23 si configurano come partecipazioni di controllo; esse occupano 3.666 dipendenti e con un giro d'affari di poco superiore al miliardo di euro. Rispetto alla consistenza complessiva delle partecipazioni estere in Italia, all'inizio del 2006 Mantova rappresentava lo 0,4 per cento in termini di imprese partecipate, lo 0,4 per cento dei loro dipendenti e lo 0,3 per cento del fatturato.

	Totale partecipazioni				Partecipazioni di controllo			
	Imprese (N.)	Dipendenti (N.)	Fatturato (mn.euro)	Stabilimenti produttivi (N.)	Imprese (N.)	Dipendenti (N.)	Fatturato (mn.euro)	Stabilimenti produttivi (N.)
Lombardia								
Totale	3.712	411.748	195.545	..	3.504	384.610	185.194	..
- Incidenza % su totale Italia	52,3	48,0	49,6	..	53,6	49,0	50,9	..
Industria manifatturiera								
Totale	1.008	216.042	79.692	1.232	923	196.369	75.186	1.123
- Incidenza % su totale Italia	41,9	41,0	43,2	34,7	42,5	41,1	44,6	34,8
Provincia di Mantova								
Totale	27	3.666	1.059	..	23	3.191	924	..
- Incidenza % su totale Italia	0,4	0,4	0,3	..	0,4	0,4	0,3	..
Industria manifatturiera								
Totale	17	3.340	964	26	14	2.880	831	21
- Incidenza % su totale Italia	0,7	0,6	0,5	0,7	0,6	0,6	0,5	0,7

Fonte: banca dati Reprint, R&P - Politecnico di Milano - ICE

Tabella 11 Imprese a partecipazione estera in Lombardia e provincia di Mantova, al 1.1.2006

L'analisi sin qui svolta può essere approfondita ricorrendo ad alcuni indicatori di intensità di internazionalizzazione, tali da consentire la comparazione con altre province lombarde, sia per l'insieme delle attività, sia per i singoli settori sia per le aree geografiche di destinazione.

Dal lato dell'internazionalizzazione attiva (IDE in uscita), l'incidenza del numero di dipendenti all'estero rispetto al totale dei dipendenti in Italia delle imprese mantovane non controllate da investitori esteri è pari al 24,2 per cento valore di molto superiore rispetto al dato medio nazionale (15,3 per cento). La presenza all'estero di imprese mantovane si concentrano nell'industria manifatturiera, con un grado di multinazionalizzazione attiva superiore alla media nazionale (24,1 per cento). Tra i settori più attivi nell'attività internazionale rispetto al dato medio nazionale si elenca la produzione di autoveicoli (477,6 per cento), la produzione di mobili e altre industrie manifatturiere (315,6 per cento), tessile a maglieria (38 per cento), abbigliamento (28,9 per cento) e il commercio all'ingrosso (21,3 per cento).

Settori	Totale		Partecipazioni di controllo	
	Provincia di Mantova	Italia	Provincia di Mantova	Italia
Industria estrattiva	0,0	48,4	0,0	37,5
Industria manifatturiera	31,4	24,1	28,5	18,6
Alimentari, bevande e tabacco	3,1	24,0	3,1	20,2
Tessili e maglieria	38,0	20,4	35,1	15,0
Abbigliamento	28,9	23,1	14,2	19,9
Pelli, cuoio, calzature e pelletteria	0,0	19,4	0,0	13,6
Legno e prodotti in legno	8,2	13,0	7,1	10,0
Carta, derivati, stampa e editoria	0,0	23,0	0,0	20,7
Derivati del petrolio e altri combustibili	0,0	68,3	0,0	17,1
Prodotti chimici e farmaceutici	0,0	27,0	0,0	20,3
Prodotti in gomma e materie plastiche	13,1	29,7	13,4	27,7
Materiali per l'edilizia, vetro e ceramica	4,4	34,1	4,4	29,4
Metallo e prodotti derivati	8,3	12,0	8,0	9,5
Macchine e apparecchi meccanici	0,9	25,0	0,9	20,5
Macchine e apparecch. elettriche e ottiche	5,4	39,2	5,3	24,1
Autoveicoli	477,6	65,1	473,6	50,3
Altri mezzi di trasporto	0,0	22,3	0,0	8,1
Mobili e altre industrie manifatturiere	315,6	8,5	313,4	7,4
Energia, gas e acqua	0,0	8,4	0,0	5,8
Costruzioni	0,4	5,7	0,0	4,5
Commercio all'ingrosso	21,3	15,4	20,2	14,0
Logistica e trasporti	0,8	2,5	0,7	1,4
Servizi di telecomunicazione e di informatica	2,3	9,4	2,3	5,3
Altri servizi professionali	0,4	2,6	0,4	2,3
Totale	24,2	15,3	22,0	11,9

Fonte: banca dati Reprint, R&P - Politecnico di Milano - ICE e Istat (censimento 2001).

Nota: Grado di internazionalizzazione attiva = Dipendenti delle imprese estere partecipate / Dipendenti delle imprese della provincia di Mantova non controllate dall'estero

Tabella 12 Grado di internazionalizzazione attiva della provincia di Mantova al 1.1.2006, per settore (%)

Dal lato degli IDE in entrata nella provincia di Mantova, il grado di multinazionalizzazione passiva calcolato utilizzando come base dell'indice il numero dei dipendenti delle imprese residenti, a controllo sia italiano che estero, e come numeratore il numero dei dipendenti delle imprese a partecipazione estera con sede nella provincia²³, è pari 5,3 per cento contro una media nazionale del 10,6 per cento. Prodotti chimici e farmaceutici, macchine e apparecchiature elettriche ed ottiche e *utilities* sono i settori della provincia di Mantova maggiormente caratterizzati da elevati gradi di internazionalizzazione passiva rispetto ai dati medi nazionali.

²³ Si noti la differenza a denominatore tra multinazionalizzazione in uscita e in entrata: nel primo caso, sono esclusi gli occupati presso le imprese a controllo estero, nel secondo no. La ragione risiede nella considerazione che le imprese a controllo estero insediate in Italia non partecipano al processo di multinazionalizzazione attiva. Nel caso esse controllino attività all'estero, ciò è generalmente il frutto di scelte proprietarie e organizzative delle IMN cui appartengono e sarebbe fuorviante attribuire contabilmente il controllo dei loro assets al nostro paese.

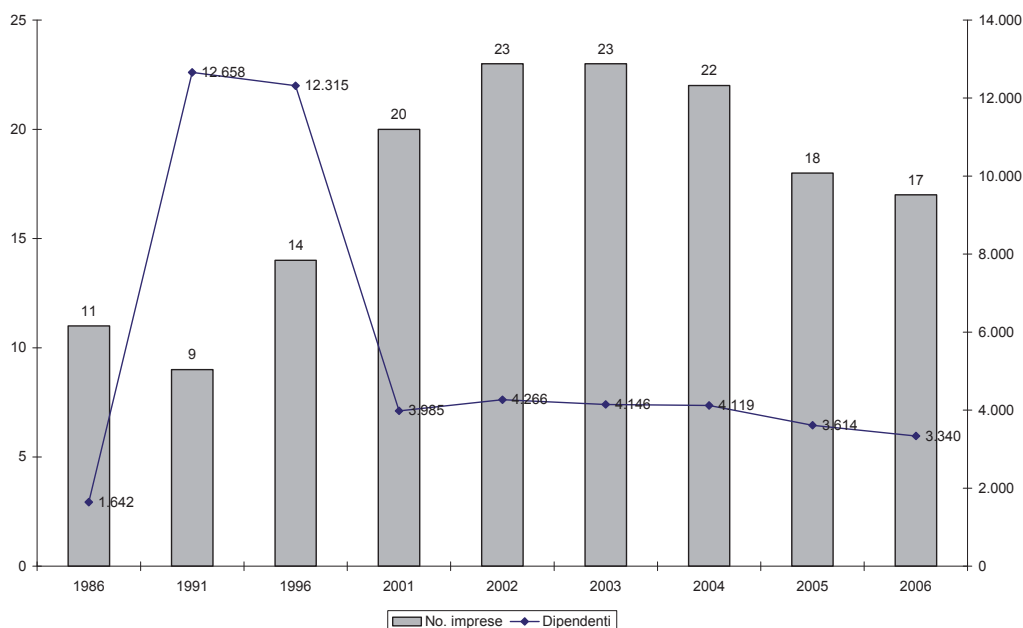
Settori	Totale		Partecipazioni di controllo	
	Provincia di Mantova	Italia	Provincia di Mantova	Italia
Industria estrattiva	0,0	4,7	0,0	4,6
Industria manifatturiera	6,7	12,9	5,8	11,7
Alimentari, bevande e tabacco	10,8	11,1	10,8	10,7
Tessili e maglieria	0,0	2,2	0,0	1,6
Abbigliamento	0,0	1,3	0,0	1,2
Pelli, cuoio, calzature e pelletteria	0,0	2,5	0,0	2,1
Legno e prodotti in legno	0,0	0,3	0,0	0,2
Carta, derivati, stampa e editoria	0,0	11,3	0,0	9,1
Derivati del petrolio e altri combustibili	0,0	25,4	0,0	21,7
Prodotti chimici e farmaceutici	66,5	41,7	51,7	40,4
Prodotti in gomma e materie plastiche	9,4	17,7	9,4	17,2
Materiali per l'edilizia, vetro e ceramica	0,0	10,8	0,0	10,0
Metallo e prodotti derivati	5,0	7,3	2,1	6,6
Macchine e apparecchi meccanici	11,2	18,0	11,0	17,1
Macchine e apparecchi. elettriche e ottiche	30,1	23,3	30,1	19,1
Autoveicoli	8,9	23,4	8,9	19,7
Altri mezzi di trasporto	0,0	17,6	0,0	16,6
Mobili e altre industrie manifatturiere	0,9	3,2	0,9	3,1
Energia, gas e acqua	26,7	7,6	26,7	4,1
Costruzioni	0,0	1,2	0,0	1,1
Commercio all'ingrosso	1,6	13,9	1,3	13,4
Logistica e trasporti	3,6	5,8	3,6	4,9
Servizi di telecomunicazione e di informatica	0,0	22,4	0,0	21,5
Altri servizi professionali	0,0	6,7	0,0	6,4
Totale	5,3	10,6	4,6	9,7

Fonte: banca dati Reprint, R&P - Politecnico di Milano - ICE e Istat (censimento 2001)

Nota: Grado di internazionalizzazione passiva = Dipendenti delle imprese a partecipazione estera con sede in provincia di Mantova / Dipendenti delle imprese della provincia di Mantova

Tabella 13 Grado di internazionalizzazione passiva della provincia di Mantova al 1.1.2006, per settore (%)

La Figura 26 illustra l'evoluzione decennale (1986-2006) della consistenza delle partecipazioni estere nell'industria manifatturiera mantovana. A metà degli anni '80 la presenza delle IMN estere nella provincia di Mantova è ancora assestata su livelli assai modesti: undici imprese partecipate, con poco più di 1.600 dipendenti. Nel quinquennio successivo la presenza di IMN a Mantova si riduce di due unità ma in compenso il numero di dipendenti decuplica al valore di quasi 13 mila. Gli anni d'inizio secolo vedono invece un drastico ridimensionamento del numero di dipendenti che si riduce di oltre due volte per assestarsi su valori inferiori alle 4 mila unità di lavoro dipendente. Nello stesso periodo il numero di imprese raggiunge il numero massimo di 23 imprese nel 2003 per diminuire nei tre anni successivi fino a 17 IMN manifatturiere localizzate nella provincia di Mantova. Sulla base dell'ultimo dato disponibile, il numero di dipendenti in IMN manifatturiere in provincia di Mantova risulta pari a 3.340.



Fonte: elaborazioni su banca dati Reprint, R&P - Politecnico di Milano - ICE

Figura 26 Evoluzione delle partecipazioni estere in imprese manifatturiere mantovane (1986 – 2006)

La Tabella 14 riporta i dati disaggregati del quinquennio 2000-2005 relativi all'evoluzione delle partecipazioni estere in provincia di Mantova articolate per settori rilevanti. Per quanto riguarda l'industria manifatturiera si rilevano cessioni di partecipazioni per il settore tessile e maglieria avvenute nel 2004 e 2005, nei settori "metallo e prodotti derivati e macchine apparecchi meccanici. Nei restanti settori, cessioni si rilevano nel settore "energia, gas e acqua" e "commercio all'ingrosso".

Settori	Imprese						Dipendenti					
	Al 1.1. 2001	Al 1.1. 2002	Al 1.1. 2003	Al 1.1. 2004	Al 1.1. 2005	Al 1.1. 2006	Al 1.1. 2001	Al 1.1. 2002	Al 1.1. 2003	Al 1.1. 2004	Al 1.1. 2005	Al 1.1. 2006
Industria manifatturiera	20	23	23	22	18	17	3.985	4.266	4.146	4.119	3.614	3.340
Alimentari, bevande e tabacco	3	4	4	4	4	4	442	499	525	663	630	650
Tessili e maglieria	4	4	4	3	0	0	759	788	714	585	0	0
Prodotti chimici e farmaceutici	3	3	3	3	3	3	915	937	874	903	894	837
Prodotti in gomma e materie plastiche	2	2	2	2	2	2	235	227	227	197	174	177
Metallo e prodotti derivati	3	3	3	3	2	2	494	456	486	497	453	447
Macchine e apparecchi meccanici	2	3	3	3	3	2	287	510	550	574	842	612
Macchine e apparecchi. elettriche e ottiche	1	2	2	2	2	2	741	739	671	606	538	538
Autoveicoli	1	1	1	1	1	1	103	100	90	85	74	70
Mobili e altre industrie manifatturiere	1	1	1	1	1	1	9	10	9	9	9	9
Energia, gas e acqua	0	2	4	4	2	2	0	37	132	151	125	125
Commercio all'ingrosso	9	9	9	8	7	7	114	143	140	105	84	84
Logistica e trasporti	1	1	1	1	1	1	54	53	71	82	107	117
Totale	30	35	37	35	28	27	4.153	4.499	4.489	4.457	3.930	3.666

Fonte: banca dati Reprint, R&P - Politecnico di Milano - ICE

Tabella 14 Evoluzione delle partecipazioni estere in provincia di Mantova, per settore (dal 1.1.2001 al 1.1.2006)

Nella composizione degli IDE è importante distinguere tra investimenti *greenfield* (ovvero l'avvio *ex novo* di attività non esistenti sul territorio) e investimenti *brownfield* (consistenti invece nell'acquisizione di attività preesistenti).

Nell'ultimo quinquennio di osservazione (2000-2006) il territorio mantovano si dimostra scarsamente attrattivo come area di destinazione di nuovi progetti *greenfield* (Tabella 15). Tuttavia quest'assenza d'iniziative *greenfield* è controbilanciata da acquisizioni di imprese già esistenti (nel 2006 a Mantova si sono registrate quattro operazioni di M&A da parte di IMN estere), che apportano alle IMN siti produttivi, reti distributive e di assistenza tecnica, *assets* intangibili di varia natura (marchi, competenze, reputazione locale, ecc.). Per l'economia provinciale l'attrattività economica per IDE sarà sempre più determinata non solo dalla presenza di investimenti *greenfield* manifatturieri - che peraltro si dirigono sempre più verso aree diverse dall'Occidente - ma rispetto ad iniziative che operano nei settori a maggiore intensità di conoscenza (attività di servizio, logistiche, di R&S, di *headquarter*, ecc.). Peraltro, come dimostrano ormai numerose ricerche, le *performance* delle imprese acquisite da IMN, in termini di produttività e di incremento dell'occupazione, sono, a parità di condizioni, spesso superiori a quelle delle imprese locali, grazie alla superiore capacità delle IMN di valorizzarne gli *assets* e di inserirle nei circuiti internazionali rilevanti. L'orientamento secondo cui è l'investimento produttivo di tipo *greenfield* il canale privilegiato per apportare valore al paese ospite è dunque superato.

	Italia		Lombardia		Prov. di Mantova	
	N.	%	N.	%	N.	%
Totale nuovi stabilimenti 2000-2006	1.004	100	298	29,7	4	0,4
di cui:						
investimenti <i>greenfield</i>	129	100	44	34,1	0	0,0
acquisizioni	875	100	254	29,0	4	0,5
% <i>greenfield</i> / totale	12,8		14,8		0,0	
% acquisizioni su totale	87,2		85,2		100,0	

Fonte: banca dati Reprint, R&P - Politecnico di Milano - ICE

Tabella 15 Investimenti esteri in unità produttive nel periodo 2000-2006 in provincia di Mantova e confronto regionale e nazionale

Sempre nello stesso periodo 2000-2006 si registra la cessazione di una sola attività e la cessione da parte di imprese estere ad investitori italiani di 10 imprese localizzate in provincia di Mantova (Tabella 16).

	Italia		Lombardia		Prov. di Mantova	
	N.	%	N.	%	N.	%
Totale stabilimenti dismessi 2000-2006	846	100	242	28,6	11	1,3
di cui:						
attività cessata	610	100	180	29,5	1	0,2
ceduti a investitori italiani	236	100	62	26,3	10	4,2
% attività cessata / totale	72,1		74,4		9,1	
% cessioni a investitori italiani su totale	27,9		25,6		90,9	

Fonte: banca dati Reprint, R&P - Politecnico di Milano - ICE

Tabella 16 Unità produttive dismesse nel periodo 2000-2006 in provincia di Mantova e confronto regionale e nazionale

Un confronto nel quinquennio 2001-2006 con le altre province lombarde rivela una riduzione del numero di stabilimenti produttivi di IMN nelle sole province di Mantova (-10 per cento) e, molto più consistente, di Sondrio (-55,6 per cento). Mantova, nel periodo di osservazione, registra una riduzione in numero assoluto di 487 dipendenti (-11,7 per cento) (Tabella 17).

	Al 1.1.2001			Al 1.1.2006			Variazioni %			Variazione assoluta numero di dipendenti
	Imprese	Dipendenti	Stabilim. produttivi	Imprese	Dipendenti	Stabilim. produttivi	Imprese	Dipendenti	Stabilim. produttivi	
Milano	2.910	325.968	652	2.958	323.841	646	1,6	-0,7	-0,9	-2.127
Bergamo	147	30.979	140	152	29.967	153	3,4	-3,3	9,3	-1.012
Brescia	90	7.146	73	118	11.173	89	31,1	56,4	21,9	4.027
Como	92	9.324	61	98	10.236	63	6,5	9,8	3,3	912
Cremona	42	5.201	38	46	3.378	34	9,5	-35,1	-10,5	-1.823
Lecco	50	3.332	49	54	4.024	59	8,0	20,8	20,4	692
Lodi	29	2.392	28	29	3.528	28	0,0	47,5	0,0	1.136
Mantova	30	4.153	29	27	3.666	27	-10,0	-11,7	-6,9	-487
Pavia	34	3.028	45	41	2.250	50	20,6	-25,7	11,1	-778
Sondrio	9	969	13	4	665	11	-55,6	-31,4	-15,4	-304
Varese	180	19.417	116	185	19.020	119	2,8	-2,0	2,6	-397
Totale	3.613	411.909	1.244	3.712	411.748	153	10,7	8,4	9,3	-161

Fonte: banca dati Reprint, R&P - Politecnico di Milano - ICE

Tabella 17 Evoluzione delle partecipazioni estere in Lombardia, per provincia (2001-2006)

Per quanto concerne l'origine geografica delle partecipazioni estere (Tabella 18), le IMN presenti in provincia di Mantova provengono da tre aree geografiche: Europa a 15 Paesi (12 partecipazioni), altri Paesi europei (Norvegia e Svizzera: 3 partecipazioni), Nord America (11 partecipazioni) e Giappone (1 partecipazione). Queste quattro aree geografiche generano 2.112 milioni di euro e sono impiegati 7.289 dipendenti. Dalla EU-15 proviene quasi la metà delle imprese che partecipano imprese mantovane (44,4 per cento); gli investitori provengono soprattutto dagli Usa (40,7 per cento), Germania (18,5 per cento) e Francia (14,8 per cento).

Esaminando gli IDE in uscita delle imprese per area geografica (Tabella 19), poco meno del 50 per cento degli investimenti si concentra nella UE-15, con 75 partecipazioni, 4.606 dipendenti e un fatturato di 893 milioni di euro. La seconda area geografica di destinazione degli investimenti, effetto questo legato in parte a processi di frammentazione della produzione, risultano i paesi dell'Europa-Centro-Orientale (PECO) in cui si registrano 35 partecipazioni (22,4 per cento del totale) concentrate soprattutto in maggioranza in Romania (10 partecipazioni) e Polonia (8 partecipazioni). Altre aree che attraggono IDE delle imprese mantovane sono gli Stati Uniti (12 partecipazioni) e l'America Latina (12 partecipazioni concentrate in Argentina e Brasile) (Figura 27).

	Valori assoluti					
	Imprese (N.)		Dipendenti (N.)		Fatturato	
	N.	%	N.	%	Mn. euro	%
Unione Europea (a 15)	12	44,4	1.248	34,0	325	30,6
Austria	0	0,0	0	0,0	0	0,0
Belgio	2	7,4	24	0,7	12	1,1
Danimarca	0	0,0	0	0,0	0	0,0
Finlandia	0	0,0	0	0,0	0	0,0
Francia	4	14,8	214	5,8	66	6,2
Germania	5	18,5	1.006	27,4	245	23,2
Gran Bretagna	0	0,0	0	0,0	0	0,0
Paesi Bassi	0	0,0	0	0,0	0	0,0
Spagna	1	3,7	4	0,1	1	0,1
Svezia	0	0,0	0	0,0	0	0,0
Altri paesi europei	3	11,1	553	15,1	316	29,9
Norvegia	1	3,7	0	0,0	11	1,0
Svizzera	2	7,4	553	15,1	306	28,9
Nord America	11	40,7	1.822	49,7	412	38,9
Canada	0	0,0	0	0,0	0	0,0
Stati Uniti	11	40,7	1.822	49,7	412	38,9
Giappone	1	3,7	43	1,2	7	0,6
Totale	27	100,0	3.666	100,0	1.059	100,0

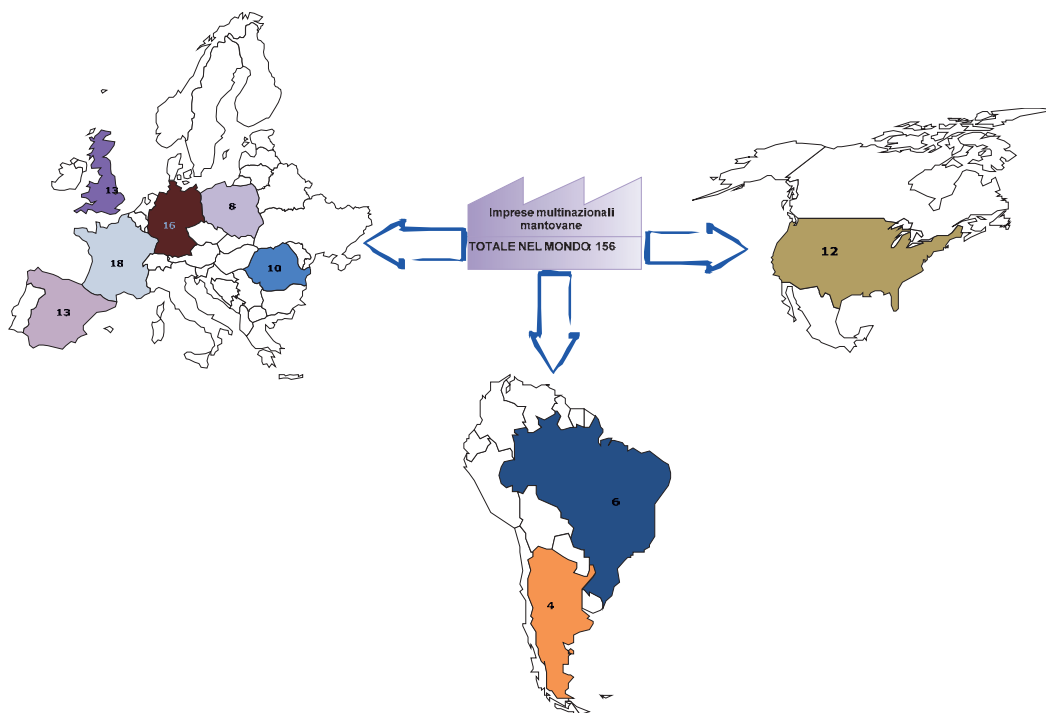
Fonte: banca dati Reprint, R&P - Politecnico di Milano - ICE

Tabella 18 Imprese a partecipazione estera in provincia di Mantova, per origine geografica degli investitori esteri, al 1.1. 2006

	Imprese		Dipendenti		Fatturato	
	N.	%	N.	%	Mn. euro	%
Unione Europea (15 paesi)	75	48,1	4.606	29,0	893	42,2
Belgio	2	1,3	8	0,1	5	0,2
Francia	18	11,5	1.612	10,1	316	14,9
Germania	16	10,3	922	5,8	221	10,4
Grecia	1	0,6	201	1,3	3	0,1
Paesi Bassi	2	1,3	32	0,2	8	0,4
Regno Unito	13	8,3	1.165	7,3	188	8,9
Spagna	13	8,3	569	3,6	128	6,0
Europa Centro-Orientale	35	22,4	2.815	17,7	244	11,5
Polonia	8	5,1	857	5,4	156	7,4
Repubblica Ceca	3	1,9	86	0,5	3	0,1
Repubblica Slovacca	2	1,3	36	0,2	4	0,2
Romania	10	6,4	621	3,9	13	0,6
Russia	1	0,6	5	0,0	1	0,0
Ungheria	1	0,6	31	0,2	1	0,0
Altri paesi europei	5	3,2	56	0,4	8	0,4
Malta	0	0,0	0	0,0	0	0,0
Svizzera	3	1,9	15	0,1	3	0,2
Turchia	1	0,6	40	0,3	4	0,2
Africa	5	3,2	743	4,7	40	1,9
Egitto	1	0,6	30	0,2	1	0,0
Marocco	0	0,0	0	0,0	0	0,0
Nord America	14	9,0	2.708	17,0	449	21,2
Canada	1	0,6	5	0,0	3	0,2
Stati Uniti	12	7,7	2.694	16,9	448	21,2
America Latina	12	7,7	1.303	8,2	191	9,0
Argentina	4	2,6	175	1,1	38	1,8
Brasile	6	3,8	1.113	7,0	153	7,2
Asia	8	5,1	3.674	23,1	291	13,7
Cina	7	4,5	3.639	22,9	290	13,7
Giappone	0	0,0	0	0,0	0	0,0
Hong Kong	0	0,0	0	0,0	0	0,0
India	0	0,0	0	0,0	0	0,0
Malaysia	0	0,0	0	0,0	0	0,0
Singapore	1	0,6	23	0,1	2	0,1
Oceania	1	0,6	5	0,0	1	0,1
Australia	1	0,6	5	0,0	1	0,1
Totale	156	100,0	15.910	100,0	2.116	100,0

Fonte: banca dati Reprint, R&P - Politecnico di Milano - ICE

Tabella 19 Imprese estere partecipate da imprese mantovane, per aree geografiche e principali paesi, al 1.1. 2006



Fonte: elaborazioni su banca dati Reprint, R&P - Politecnico di Milano - ICE

Figura 27 Principali paesi in cui si registra la presenza di IMN mantovane al 1.1.2006

Gli IDE in uscita delle imprese mantovane si concentrano in due settori particolari (Tabella 20):

1. Industria manifatturiera (57 partecipazioni al 1.1.2006, con una crescita del 7 per cento nel quinquennio di rilevazione), trainata quest'ultima soprattutto da IDE nel settore tessile e maglieria (18 per cento delle partecipazioni) e, in misura eguale, produzione di metalli e prodotti derivati a autoveicoli che assorbono il 13 per cento del totale partecipazioni dell'industria manifatturiera.
2. Nel settore servizi rilevante la quota di partecipazioni del commercio all'ingrosso (90 partecipazioni al 1.1.2006, variazione 2001-2006 del 23 per cento).

Settori	Imprese						Dipendenti					
	Al 1.1.	Al 1.1.	Al 1.1.	Al 1.1.	Al 1.1.	Al 1.1.	Al 1.1.	Al 1.1.	Al 1.1.	Al 1.1.	Al 1.1.	
	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Industria manifatturiera	53	57	59	57	56	57	10.470	11.711	12.252	13.912	14.027	14.699
Alimentari, bevande e tabacco	3	3	3	3	3	3	160	160	160	160	166	166
Tessili e maglieria	11	13	15	16	19	19	3.100	3.124	3.559	3.883	4.297	4.406
Abbigliamento	4	4	4	4	4	4	1.052	1.060	1.054	1.056	1.135	1.138
Legno e prodotti in legno	5	5	5	5	4	4	393	393	393	393	214	214
Prodotti in gomma e materie plastiche	1	1	1	1	1	1	150	200	200	200	224	223
Materiali per l'edilizia, vetro e ceramica	1	1	1	1	1	1	68	68	68	68	70	70
Metallo e prodotti derivati	8	8	8	8	8	10	1.149	1.160	1.143	1.243	1.233	1.871
Macchine e apparecchi meccanici	1	1	1	1	1	1	43	43	43	43	44	44
Macchine e apparecch. elettriche e ottiche	3	3	3	2	2	2	120	120	120	65	67	67
Autoveicoli	14	16	16	14	11	10	3.100	4.048	3.977	3.966	3.495	3.439
Mobili e altre industrie manifatturiere	2	2	2	2	2	2	1.135	1.335	1.535	2.835	3.082	3.061
Costruzioni	3	3	1	1	1	1	418	676	20	20	20	20
Commercio all'ingrosso	73	81	83	84	90	90	1.025	1.468	1.456	1.455	1.799	1.132
Logistica e trasporti	4	4	4	4	5	5	22	22	22	22	25	25
Servizi di telecomunicazione e di informatica	2	2	2	2	2	2	20	20	20	20	20	20
Altri servizi professionali	1	1	2	2	2	1	14	14	19	19	19	14
Totale	136	148	151	150	156	156	11.969	13.911	13.789	15.448	15.910	15.910

Fonte: banca dati Reprint, R&P - Politecnico di Milano - ICE

Tabella 20 Evoluzione delle partecipazioni delle imprese mantovane all'estero, per settore (1.1.2001 - 1.1.2006)

2.4 DETERMINANTI DEL GRADO DI INTERNAZIONALIZZAZIONE DELLE IMPRESE E RELATIVA VULNERABILITÀ DELL'EXPORT

Nell'analisi delle esportazioni provinciali si considera utile esaminare separatamente il contributo della struttura settoriale dell'attività produttiva rispetto ai rimanenti fattori locali di sviluppo. La presenza di una struttura produttiva favorevole, orientata in pratica verso settori più dinamici dell'economia, è separabile da altri elementi, quali, ad esempio, i vantaggi localizzativi e di competitività, economie esterne, tecnologia, produttività, ecc. La tecnica largamente adottata per distinguere l'influenza esercitata su una variabile economica dalla struttura settoriale rispetto a quella di altri fattori è la cosiddetta "analisi delle componenti strutturali" o "shift-share analysis".

I risultati della struttura e della dinamica delle esportazioni provinciali possono dunque essere efficacemente sintetizzati attraverso l'incrocio della *performance* provinciale con l'andamento del commercio mondiale complessivo e con l'andamento distinto secondo l'area geografica e la composizione settoriale. La scomposizione permette di verificare se la struttura dei mercati geografici e la composizione merceologica della provincia di Mantova determina un impatto favorevole o sfavorevole sull'evoluzione delle esportazioni.

Questa tecnica statistica consente inoltre di valutare un aspetto più strettamente dinamico del modello di esportazione provinciale, ovvero la capacità di modificare il mix di merci offerte e/o l'importanza relativa dei mercati sbocco in funzione dei cambiamenti (di natura settoriale e/o geografica) che intervengono nella composizione della domanda mondiale di importazioni (il cosiddetto "effetto adattamento").

L'analisi *shift-share* prende a riferimento due recenti studi: la ricerca Unioncamere-Prometeia (2004) che elabora dati relativi alle esportazioni e quella più recente elaborata dalla banca dati REPRINT (R&P - Politecnico di Milano – ICE, 2007) che, invece, analizza dati degli IDE in uscita.

Nell'analisi Unioncamere-Prometeia (2004) vengono esaminate le variazioni assolute del valore delle esportazioni provinciali (in milioni di euro) dal 1995 al 2002, per le quali si è operata una scomposizione in 4 componenti o effetti principali:

1. L'*effetto commercio mondiale*, in altri termini il contributo che deriva per l'export da un'espansione o da un rallentamento del commercio mondiale;
2. L'*effetto settore* derivante dalla composizione settoriale delle esportazioni provinciali. Tale componente segnala se la composizione settoriale delle esportazioni provinciali risulta più o meno vantaggiosa rispetto alla crescita del commercio mondiale.
3. L'*effetto paese* che discende dalla struttura geografica delle esportazioni. Tale componente sta ad indicare se l'andamento della domanda mondiale nei vari mercati di destinazione tende a favorire o a sfavorire l'evoluzione dell'*export* provinciale.
4. L'*effetto residuale*, ottenuto dalla differenza tra la variazione complessiva e le tre componenti sopra identificate. Tale effetto è interpretabile sulla base di vari fattori in parte riconducibili alla capacità competitiva del sistema locale (presenza sui mercati, politiche di prezzo, qualità del prodotto). Tale componente può essere sufficientemente elevata da compensare gli effetti sfavorevoli derivanti da un impatto negativo del commercio mondiale o da una struttura geografica o merceologica svantaggiosa per l'*export* provinciale.

L'esercizio di scomposizione statistica *shift-share* porta a sottolineare alcune importanti riflessioni qui di seguito evidenziate (Figura 28):

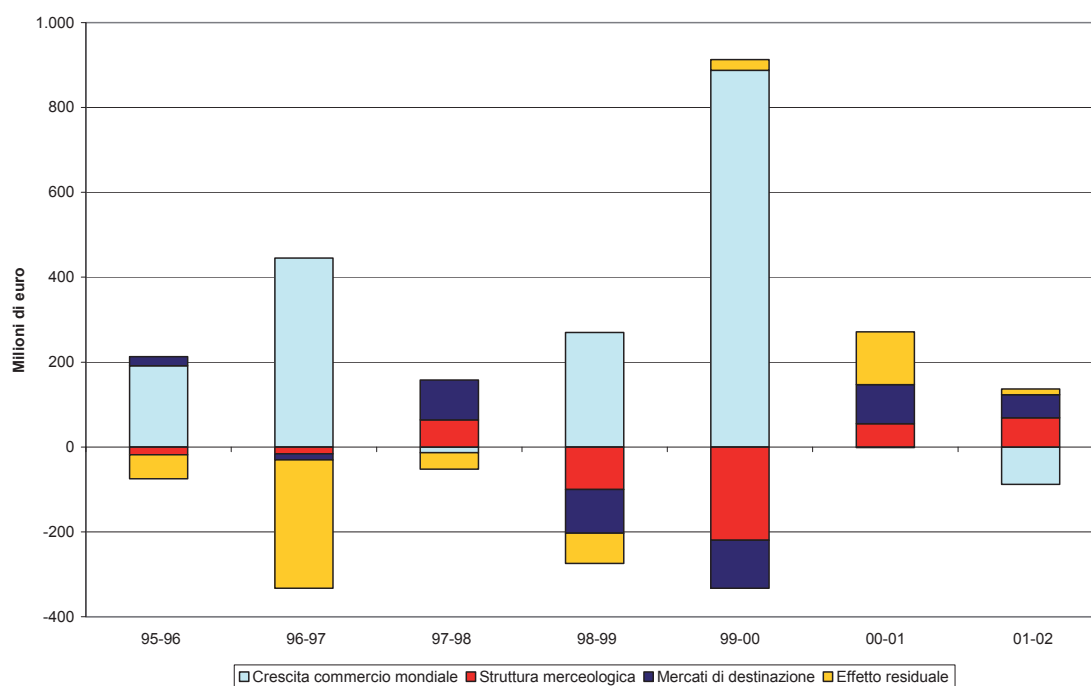
- Dal 1995 al 2001 l'*export* di Mantova registra variazioni positive in tutti gli anni con l'eccezione del 1998. La crescita complessiva delle esportazioni nell'arco del periodo è pari a 1.250 milioni di euro. La scomposizione indica che il maggior contributo alla crescita delle esportazioni provinciali deriva dalla componente del commercio mondiale e dai mercati di destinazione.
- La crescita del commercio mondiale ha condizionato soprattutto l'espansione dell'*export* provinciale nel 2001. Tale effetto è risultato talmente forte da compensare il contributo negativo derivante dalle altre tre componenti, compreso l'effetto residuale.

Per quel che riguarda l'effetto residuale, esso contribuisce soprattutto alla crescita delle esportazioni dal 2001. Il risultato del 2001 è particolarmente significativo, in quanto si osserva come il rallentamento dell'economia mondiale è compensato ampiamente dalla componente residuale, dovuta anche alla capacità competitiva locale.

La composizione merceologica contribuisce in maniera negativa alla crescita delle esportazioni della provincia. Tra il 1995 ed il 2001 tale componente fa registrare complessivamente un contributo negativo, pari rispettivamente a 166 milioni di euro.

I mercati di destinazione contribuiscono positivamente alla crescita dell'*export*, anche se con valori relativamente bassi (per l'arco temporale considerato tale componente contribuisce per 32 milioni di euro, pari al 3 per cento del risultato netto).

Il 1997 è l'unico anno del periodo esaminato che registra una caduta delle esportazioni. L'anno in questione si caratterizza per un contributo positivo derivante dall'effetto complessivo del commercio mondiale; tuttavia questo fattore non è sufficiente a compensare le altre componenti negative, compreso l'effetto residuale relativo alla competitività locale.



Fonte: Unioncamere-Prometeia (2003)

Figura 28 Scomposizione statistica della dinamica delle esportazioni provinciali (1995-2002)

Dall'analisi Unioncamere-Prometeia (2004) emerge come l'*export* mantovano ha beneficiato soprattutto della componente derivante dalla crescita del commercio mondiale e, solo in minima parte, di quella relativa alla composizione geografica e settoriale.

Una rudimentale conferma dell'effetto di composizione sfavorevole di settore-mercati si ha in Figura 29, da cui appare una correlazione tendenzialmente negativa tra l'indice di specializzazione di Mantova nel 2000-2003 e la crescita media annua della domanda mondiale nello stesso periodo per il medesimo insieme di settori (la dimensione della bolla indica il peso statistico di ogni settore di specializzazione rispetto al commercio mondiale, come rapporto percentuale tra la quota dell'*export* provinciale per settore merceologico e la quota relativa del commercio mondiale sul totale delle esportazioni).

Una conferma indiretta, inoltre, si ha dall'osservazione che la quota mantovana sul valore delle esportazioni mondiali tende a recuperare terreno, o perderne meno, negli anni in cui la domanda mondiale rallenta o mostra segni di recessione, accentuando invece la propria tendenziale erosione negli anni di crescita più vivace.

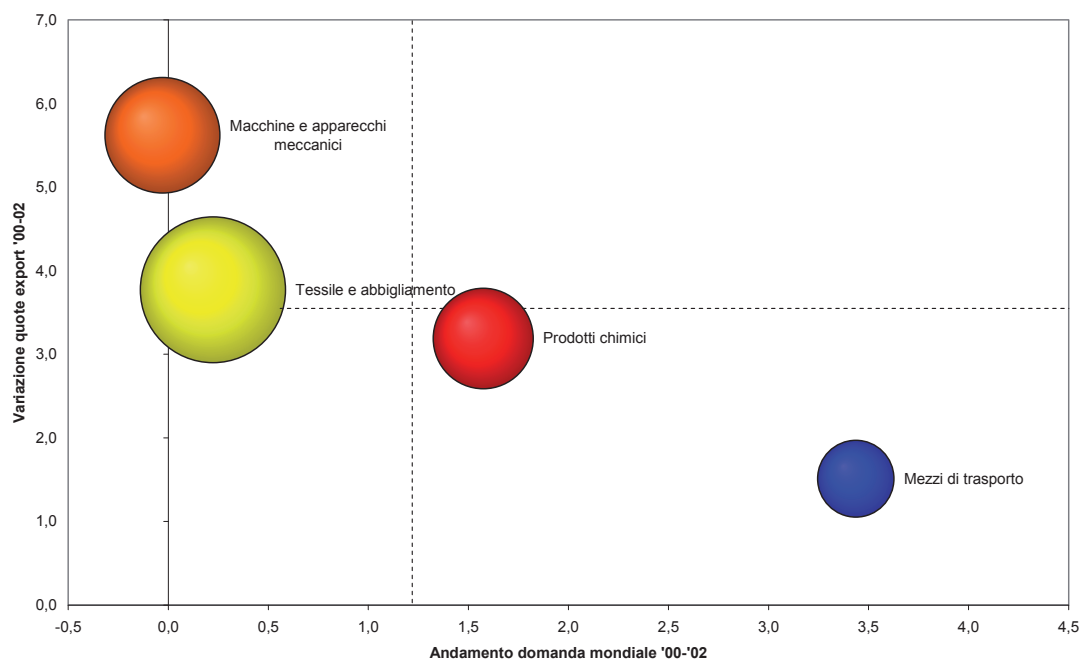


Figura 29 Quote di mercato di Mantova nel periodo 2000-2002

L'analisi *shift-share* elaborata da R&P (2007) si concentra sullo studio della performance delle imprese mantovane nei mercati internazionali ed è possibile spiegare il differenziale di performance nei processi di internazionalizzazione attiva della provincia di Mantova quale sub-sistema economico appartenente al più generale sistema economico italiano. L'intento è di separare il contributo dovuto al *mix settoriale* delle attività produttive alla base della performance nei processi di internazionalizzazione attiva, che qualifica la provincia di Mantova, dagli altri fattori "locali" di sviluppo: l'idea centrale è di scomporre la variazione assoluta della performance del grado di internazionalizzazione attiva considerata, o il suo tasso di variazione, in modo da evidenziare le diverse componenti fonti del cambiamento. Questo si realizza sulla base di una "scomposizione contabile" della variazione.

In una delle formulazioni maggiormente utilizzate in letteratura, la *shift-share analysis* scompone il differenziale di performance sul grado di internazionalizzazione attiva²⁴ tra la provincia di Mantova e l'Italia in tre componenti (R&P 2007):

²⁴ Grado di internazionalizzazione attiva = Dipendenti delle imprese estere partecipate / Dipendenti delle imprese della provincia di Mantova non controllate dall'estero.

1. *Componente strutturale o di mix-settoriale*: indica l'effetto determinato dal particolare mix settoriale che caratterizza la provincia di Mantova rispetto a quello prevalente a livello nazionale. Essa misura la performance che risulterebbe dalla composizione settoriale provinciale, ipotizzando che le performance dei diversi settori nella provincia siano uguali alle performance nazionali di settore. Il parametro assumerà valori maggiori rispetto a quelli prevalenti a livello nazionale quanto più la provincia è specializzata nei settori che presentano performance migliori della media nazionale.
2. *Componente differenziale*: indica gli effetti dalla diversa distribuzione delle performance settoriali tra la provincia e l'intero paese, nell'ipotesi che il mix settoriale della regione coincida con quello nazionale. Il parametro assumerà valore positivo nel caso in cui la provincia presenti in media performance migliori di quelle nazionali.
3. *Componente allocativa*: è un parametro determinato dall'interazione tra le due precedenti componenti e assume valori tanto più positivi, quanto più la provincia è specializzata in settori in cui presenta contestualmente una propensione all'internazionalizzazione maggiore di quella nazionale (o despecializzata nei settori in cui tale propensione è inferiore a quella nazionale). In altri termini, questa componente misura con quanta efficacia, a livello provinciale e dal punto di vista della performance di internazionalizzazione, sono allocate le risorse, ove tale efficacia corrisponde, appunto, nel rendere coerenti tra loro specializzazione e grado di internazionalizzazione nei diversi settori di attività.

La Tabella 21 riporta i risultati dell'analisi *shift-share* applicata al grado di internazionalizzazione attiva (IDE in uscita) della provincia di Mantova. Dall'analisi emerge che il differenziale complessivo di internazionalizzazione attiva rispetto all'Italia è positivo, pari a 9 punti percentuali a favore di Mantova. Tale differenziale spiega in parte la componente settoriale che "premia" la performance mantovana a cui si aggiunge la componente "differenziale" che particolarmente rileva. Il valore relativamente elevato di questa componente evidenzia l'esistenza di fattori specifici di impresa e di contesto supportano una performance positiva sui mercati internazionali in confronto al contesto nazionale. Infine, si osserva come la componente "allocativa" controbilanci l'effetto positivo delle due componenti precedenti evidenziando un'incoerenza con cui sono allocate le risorse nella provincia.

	Totale	Industria manifatturiera
Grado di internazionalizzazione (a) della provincia di Mantova	24,2	31,4
Grado di internazionalizzazione (a) dell'Italia	15,3	24,1
Differenziale (Mantova – Italia)	9,0	7,3
Componente mix-settoriale o strutturale	3,4	-3,2
Componente differenziale	12,2	33,6
Componente allocativa	-6,7	-23,2

Fonte: banca dati Reprint, R&P - Politecnico di Milano – ICE

(a) $\frac{\text{Numero di dipendenti delle imprese a partecipazione estera con sede nel territorio}}{\text{Numero di dipendenti delle imprese con sede nel territorio}}$

Tabella 21 *Analisi shift-share sul grado di internazionalizzazione attiva della provincia di Mantova*

Tale valore risulta ancora più evidente se si limita l'analisi alla sola componente manifatturiera da cui non sempre si rileva un allineamento tra l'indice di specializzazione provinciale e la propensione dei settori all'internazionalizzazione attiva. A titolo di esempio si consideri il comparto di produzione "alimentari, bevande e tabacco" in cui Mantova evidenzia un forte specializzazione (indice di specializzazione pari a 2,09) a cui si associa di molto inferiore al dato medio nazionale (3,1 per cento contro 24 per cento registrato a livello nazionale) (Tabella 22).

In generale, si può affermare che, in materia di specializzazione settoriale, Mantova si pone in linea con il quadro nazionale dove si registra una relativa despecializzazione nei settori caratterizzati da alta o media produttività per addetto e crescita veloce della domanda mondiale: per esempio chimica, informatica, telecomunicazioni, strumentazione professionale, farmaceutica²⁵. Sono settori dominati da grandi imprese organizzate oligopolisticamente. Tra i settori ad alta o media produttività per addetto l'Italia, e in parte anche Mantova come risulta anche da Figura 29, alcuni vantaggi comparati, prevalentemente in quelli dove la domanda mondiale cresce con lentezza: meccanica strumentale, siderurgia, vetro, alimentari.

²⁵ In generale, l'Italia ha una specializzazione eccezionale rispetto a quelle di Francia e Germania, e più sbilanciata verso settori poco intensivi in capitale umano, così come la Spagna. Dall'evoluzione dei modelli di specializzazione tra la prima e la seconda metà degli anni Novanta sembra che questi quattro paesi tendano, seppur molto lentamente, a convergere verso un modello comune. Tuttavia, l'Italia conferma le proprie peculiarità: rispetto alla Spagna, per molti versi comparabile nell'analisi statica della specializzazione, il modello italiano sta cambiando molto più lentamente. Va in questa direzione anche l'analisi di Chiarlone e Helg (2002) che verificano ulteriormente l'anomalia italiana, estendendo l'analisi al di fuori dell'area euro, e mostrano che già dal 1980 gli Stati Uniti erano specializzati unicamente in beni intensivi in alta tecnologia 5; mentre Francia, Germania, Regno Unito, Giappone e Spagna hanno perduto la loro specializzazione in beni intensivi in lavoro non qualificato fra il 1980 e il 1997, spostandosi verso produzioni più avanzate. Tutti questi paesi mostrano vantaggi comparati nel settore intensivo in capitale umano e solo la Spagna non ne mostra nel settore intensivo in alta tecnologia. Invece, l'Italia dal 1980 al

Settori	Totale		Partecipazioni di controllo		Indice di specializzazione della provincia di Mantova (a)
	Provincia di Mantova	Italia	Provincia di Mantova	Italia	
Industria estrattiva	0,0	48,4	0,0	37,5	1,07
Industria manifatturiera	31,4	24,1	28,5	18,6	1,43
Alimentari, bevande e tabacco	3,1	24,0	3,1	20,2	2,09
Tessili e maglieria	38,0	20,4	35,1	15,0	5,17
Abbigliamento	28,9	23,1	14,2	19,9	1,95
Pelli, cuoio, calzature e pelletteria	0,0	19,4	0,0	13,6	0,27
Legno e prodotti in legno	8,2	13,0	7,1	10,0	2,77
Carta, derivati, stampa e editoria	0,0	23,0	0,0	20,7	0,54
Derivati del petrolio e altri combustibili	0,0	68,3	0,0	17,1	2,34
Prodotti chimici e farmaceutici	0,0	27,0	0,0	20,3	0,72
Prodotti in gomma e materie plastiche	13,1	29,7	13,4	27,7	1,12
Materiali per l'edilizia, vetro e ceramica	4,4	34,1	4,4	29,4	0,87
Metallo e prodotti derivati	8,3	12,0	8,0	9,5	1,54
Macchine e apparecchi meccanici	0,9	25,0	0,9	20,5	1,20
Macchine e apparecch. elettriche e ottich	5,4	39,2	5,3	24,1	0,54
Autoveicoli	477,6	65,1	473,6	50,3	0,54
Altri mezzi di trasporto	0,0	22,3	0,0	8,1	1,43
Mobili e altre industrie manifatturiere	315,6	8,5	313,4	7,4	0,49
Energia, gas e acqua	0,0	8,4	0,0	5,8	0,41
Costruzioni	0,4	5,7	0,0	4,5	0,75
Commercio all'ingrosso	21,3	15,4	20,2	14,0	0,82
Logistica e trasporti	0,8	2,5	0,7	1,4	0,43
Servizi di telecomunicazione e di informatic	2,3	9,4	2,3	5,3	0,27
Altri servizi professionali	0,4	2,6	0,4	2,3	0,43
Totale	24,2	15,3	22,0	11,9	1,00

Fonte: banca dati Reprint, R&P - Politecnico di Milano - ICE

Nota: (a) Indice di specializzazione: incidenza del settore per la provincia di Mantova / incidenza del settore per l'Italia. Un indice di specializzazione settoriale pari a 1 indica che la percentuale di addetti nel comparto equivale alla percentuale in tutto il territorio. Un valore inferiore a 1 significa che il comparto è sottorappresentato, un valore superiore a 1 indica una sovrarappresentanza, ovvero una forte presenza del comparto nel comune. Partendo dall'indice di specializzazione settoriale è possibile trarre conclusioni sulla presenza e sul grado di dipendenza della provincia da un specifico comparto di attività economica.

Tabella 22 Grado di internazionalizzazione attiva della provincia di Mantova al 1.1.2006, per settore (%)

La provincia presenta comunque un grado relativamente elevato di apertura al commercio internazionale. Tuttavia la composizione settoriale e geografica delle esportazioni può avere conseguenze rilevanti sulla esposizione rispetto ad improvvise variazioni della domanda internazionale, derivanti semplicemente da fattori congiunturali oppure da eventi traumatici quali crisi finanziarie, guerre, attentati terroristici di massa.

1997 si è de-specializzata nei settori ad alta tecnologia e nel 1997 era ancora prevalentemente specializzata in quelli ad alta intensità di lavoro non qualificato e anche, sebbene in misura minore, in quelli intensivi in capitale umano grazie alla forza relativa nei settori dei manufatti metallici, degli elettrodomestici e della categoria residuale dei beni vari, che include gli strumenti musicali e l'oreficeria.

Le tensioni geopolitiche manifestatesi dopo gli attentati americani dell'11 settembre 2001, la successiva crisi bellica in Iraq, le gravi crisi finanziarie (dall'Argentina al Brasile) fino alla recente crisi del mercato immobiliare statunitense sono tutti episodi che condizionano il quadro di crescita dell'economia mondiale. L'apertura ai mercati internazionali può quindi diventare un'arma a doppio taglio, soprattutto per province che hanno una elevata concentrazione in pochi comparti merceologici e/o in poche aree geografiche e che quindi sono maggiormente soggetti a potenziali *shock* derivanti da fattori geopolitici o da crisi finanziarie²⁶. In maniera analoga il basso contenuto tecnologico delle esportazioni può comportare una maggiore esposizione alla concorrenza dei paesi di nuova industrializzazione, caratterizzati in genere da ampi vantaggi nei costi del lavoro.

Per misurare l'effetto che i processi di globalizzazione in atto e i rischi paese che possono determinare sullo sviluppo economico locale è stato proposto un indice sintetico di vulnerabilità delle esportazioni che tiene conto della diversa struttura delle esportazioni provinciali evidenziando la province soggette a vulnerabilità maggiori²⁷. L'indice di vulnerabilità risulta dalla combinazione di quattro indici elementari, riferiti al 2001 e così definiti:

1. Il valore pro capite delle esportazioni in rapporto alla dimensione demografica provinciale. Il significato è presto detto: il sistema economico provinciale sarà tanto più vulnerabile quanto minore è il volume delle esportazioni.
2. La concentrazioni settoriale delle esportazioni: la forte concentrazione in pochi settori merceologici espone la provincia a possibili *shock* della domanda mondiale; al contrario una distribuzione dell'export su un arco di tempo più ampio comporta una diversificazione del rischio e una maggiore resilienza a fronte di contrazioni o rallentamenti della domanda internazionale di beni e servizi.

²⁶ Dalla precedente analisi degli IDE in uscita è emerso ad esempio come gli investimenti si concentrino in sette paesi della UE (Germania, Francia, Regno Unito, Spagna, Romania e Polonia), negli Stati Uniti, in Brasile e Argentina.

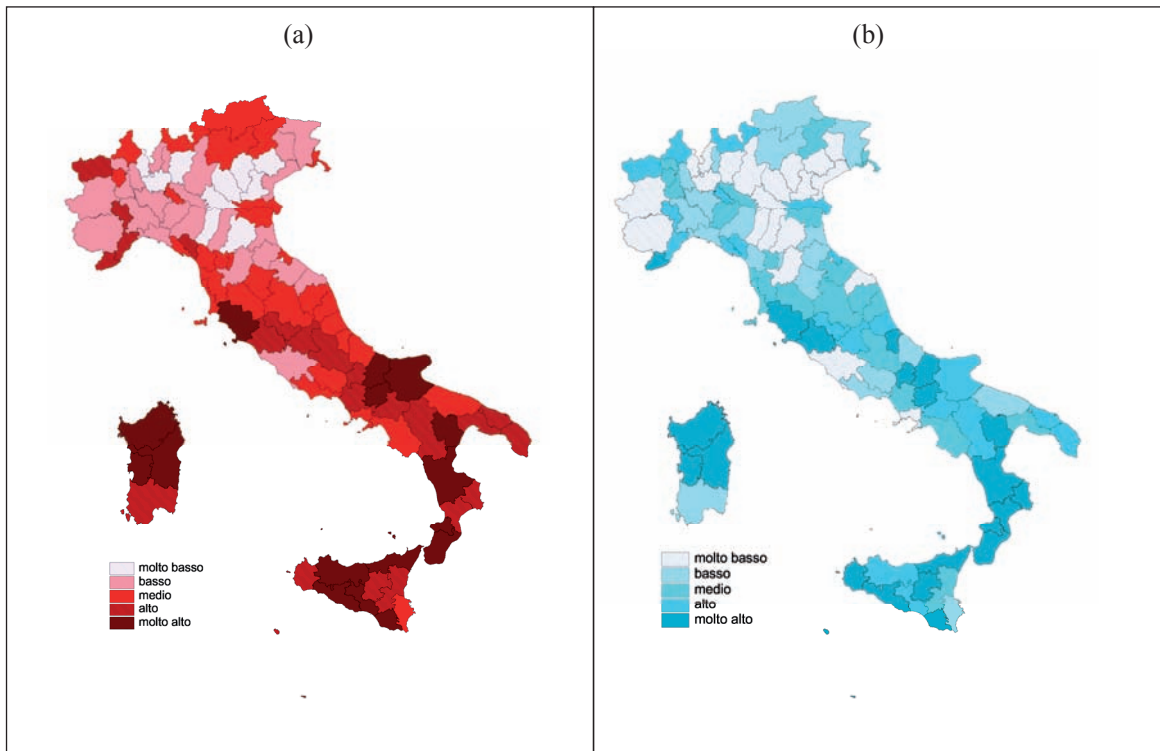
²⁷ Unioncamere-Prometeia (2002). *La vulnerabilità delle province italiane al commercio internazionale*, ottobre, Roma.

3. La concentrazione geografica: un livello di concentrazione su pochi mercati geografici di sbocco determina una maggiore vulnerabilità ad eventi imprevisti quali ad esempio crisi finanziarie (come ad esempio la crisi argentina) e cadute congiunturali della domanda. Una struttura delle esportazioni più bilanciata a livello geografico oppure settoriale consente una diversificazione dei rischi e una crescita più regolare delle esportazioni.
4. Il livello di tecnologia incorporato nei beni esportati (cfr par. 2.2.1): si tratta di un fattore strategico per sistemi industriali maturi come quello Mantovano e una risposta alle pressioni competitive provenienti da segmenti di mercato di beni a maggiore intensità di manodopera oggi controllati da paesi di più recente industrializzazione (Cina, India, Brasile, Russia, Area PECO, etc.). Una composizione delle esportazioni maggiormente orientata verso prodotti a medio-alta tecnologia (prodotti chimici di base, macchine e apparecchi meccanici, fibre sintetiche e artificiali, ecc.) o alta tecnologia (prodotti farmaceutici, apparecchi medicali, apparecchi per le comunicazioni, elaboratori e sistemi informatici, ecc.) consente di uscire con maggiore agilità dalle insidie di una concorrenza di prezzo ed assicurare mercati sbocco relativamente più stabili²⁸.

La mappa di Figura 26a visualizza la distribuzione dell'indice sintetico di vulnerabilità delle esportazioni ottenuto rispetto ai quattro indici elementari sopra descritti. Al 2001, tra le 103 province italiane, Mantova, Varese, Milano, Bergamo, Verona, Vicenza, Treviso, Padova, Reggio Emilia e Bologna sono quelle che presentano valori molto bassi dell'indice di vulnerabilità delle esportazioni.

L'esposizione delle imprese mantovane sui mercati internazionali beneficia di una struttura economica con una distribuzione delle esportazioni tra comparti merceologici e/o diverse aree geografiche, fattori che sono quindi in grado di proteggere le esportazioni da potenziali shock derivanti da fattori geopolitica (ad esempio conflitti bellici regionali) o da crisi finanziarie (si vedano ad esempio le recenti crisi finanziarie argentine e brasiliane). Tra i quattro indici che compongono l'indice sintetico di vulnerabilità alle esportazioni, Mantova registra una debolezza nel basso contenuto tecnologico delle esportazioni con un'inevitabile maggiore esposizione alla concorrenza di prezzo di paesi di nuova industrializzazione, caratterizzati in genere da ampi vantaggi nei costi del lavoro (Figura 30B).

²⁸ Per un'analisi del contenuto tecnologico delle esportazioni mantovane si rinvia al paragrafo 2.2.1.



Fonte: Unioncamere-Prometeia (2002)

Figura 30 *Indice di vulnerabilità (sinistra) e di contenuto tecnologico delle esportazioni (a destra) nelle province italiane (dati 2001)*

CAPITOLO 3

INDAGINE QUESTIONARIA SU UN GRUPPO DI IMPRESE OPERANTI CON L'ESTERO

3.1 I FABBISOGNI DELLE IMPRESE MANTOVANE SUI MERCATI ESTERI

All'analisi dei dati statistici del capitolo precedente si affianca una rilevazione questionaria ad un gruppo preselezionato di imprese che opera con continuità sui mercati esteri²⁹. Trattasi di 51 imprese appartenenti in maggioranza al settore manifatturiero con forma giuridica prevalente di società di capitale (SpA, Srl, o altro ancora), con un numero di dipendenti compreso tra 20 e 100 addetti e un fatturato in prevalenza superiore ai 100 milioni di euro.

Settore	V.A.	Tipologia giuridica	V.A.	Classi dipendenti	V.A.	Classi fatturato	V.A.	Percentuale fatturato estero	V.A.
Agricoltura	1	Impresa individuale	2	10-19	22	fino a 2 milioni di Euro	14	0-20%	19
Costruzioni	4	Società di capitali (Srl, SpA, altro)	45	20-49	12	2,1 milioni – 20 Euro	28	21-30%	7
Commercio	5	Società cooperativa	1	50-99	11	20,1 milioni – 100 Euro	9	31-50%	7
Manifattura	39	Altra forma giuridica	0	100-199	5	Oltre 100 milioni di Euro	--	51-70%	14
Servizi	2	Società di persone	3	200-249	0			oltre 70%	4

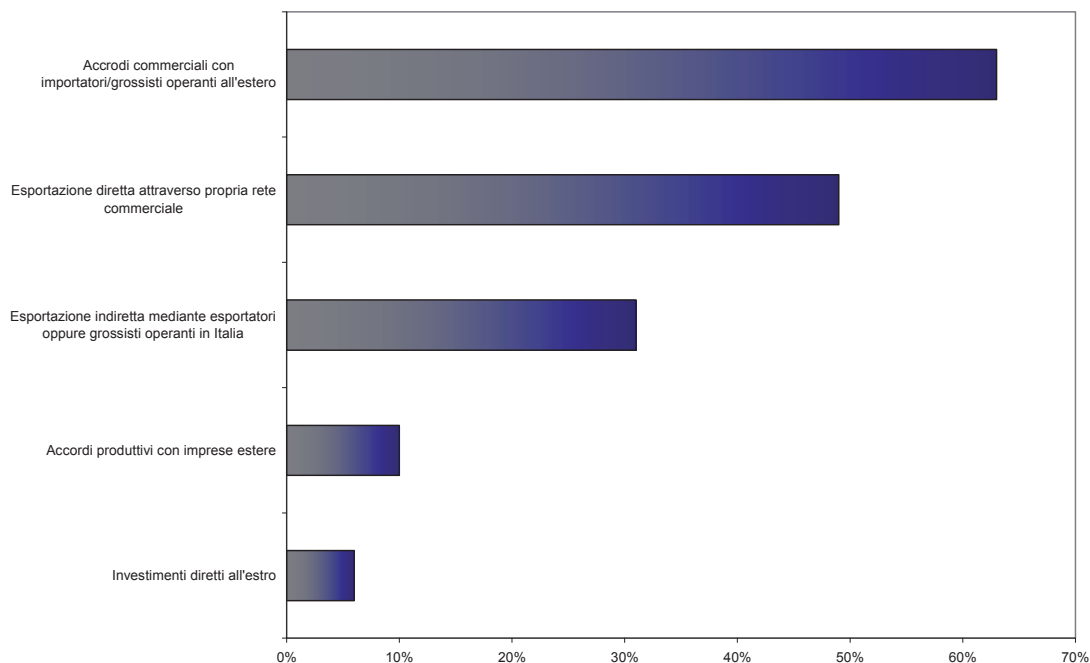
Figura 31 Caratteristiche del campione di imprese intervistate

Il questionario è stato strutturato in modo da rilevare tre elementi principali:

1. Analisi dei comportamenti dell'impresa attraverso l'individuazione dei fattori che hanno favorito il processo di internazionalizzazione;
2. Le eventuali criticità che ostacolano la presenza su mercati esteri dell'impresa;
3. Le esigenze espresse in termini di servizi utilizzati e di bisogni formativi.

Le modalità di internazionalizzazione maggiormente adottate sono quelle che prevedono accordi commerciali con importatori o grossisti operanti all'estero e l'esportazione diretta affidandosi ad una propria rete commerciale (Figura 32).

²⁹ Tale gruppo di imprese non assume quindi i caratteri di rappresentatività statistica.

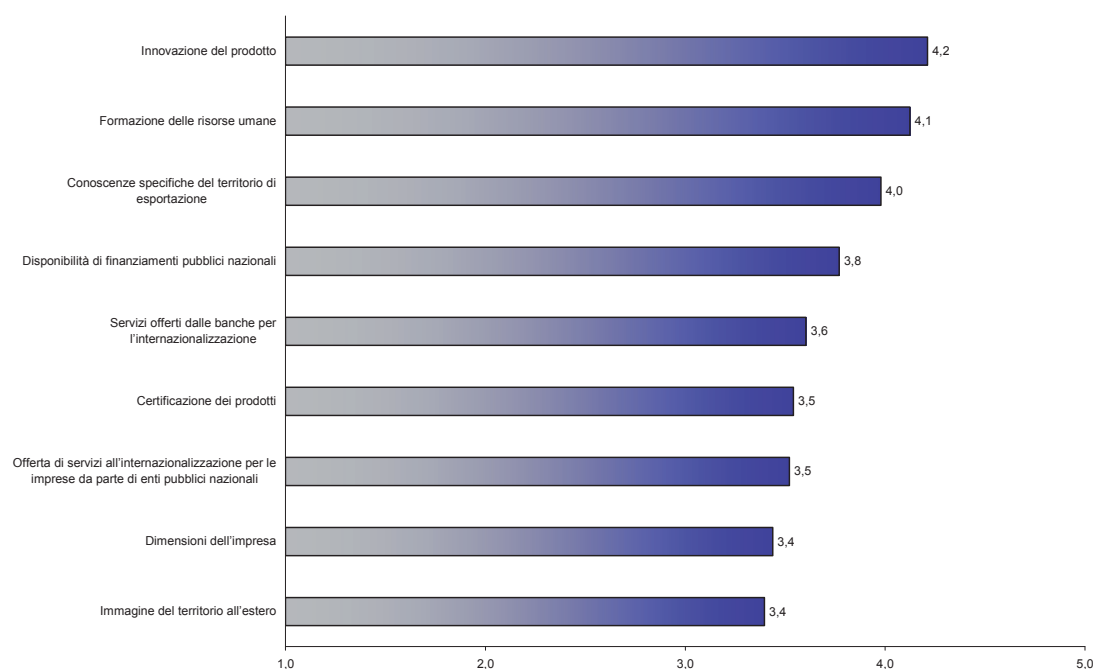


Domanda: Qual è la modalità d'internazionalizzazione che avete utilizzato negli ultimi due anni per sviluppare la vostra posizione competitiva sui mercati esteri?

Figura 32 Modalità di internazionalizzazione previste dalle imprese intervistate

La prima modalità l'impresa sopperisce a tre deficit fondamentali: 1) la mancanza di adeguate informazioni sulla struttura di mercato e sulle caratteristiche della domanda estera; 2) la mancanza di un sistema di relazioni consolidato con gli attori del contesto geografico estero, in particolare per imprese che operano nelle fasi finali della catena distributiva; 3) l'indisponibilità o la debolezza di strutture operative e logistiche nel territorio estero. Gli intermediari commerciali assumono un ruolo propulsivo delle operazioni commerciali offrendo le condizioni necessarie per superare i limiti organizzativi ed operativi aziendali. Al tempo stesso, però, un ruolo forte svolto dall'intermediario commerciale espone l'impresa a un duplice svantaggio: in primo luogo, l'impresa collocandosi "lontana" dalla domanda rischia di assumere un ruolo passivo rispetto alle eventuali richieste del mercato; in secondo luogo, lo scarso controllo delle dinamiche economiche dell'operazione tende a riflettersi in margini contenuti dall'esportazione.

La modalità di esportazione attraverso una propria rete commerciale si presenta quindi come risposta ai limiti prima rilevati evidenziando nel contempo anche un diverso grado di maturità operativa ed organizzativa aziendale nei processi di internazionalizzazione.



Domanda: Quanto ritiene importanti i seguenti fattori per la competitività della sua impresa all'estero? Indichi per ciascun fattore scelto il livello di importanza in una scala da 1 a 5 (1 = per nulla importante e 5 = molto importante)

Figura 33 Fattori rilevanti di competitività per le imprese all'estero (valore di importanza minimo 1 e massimo 5)

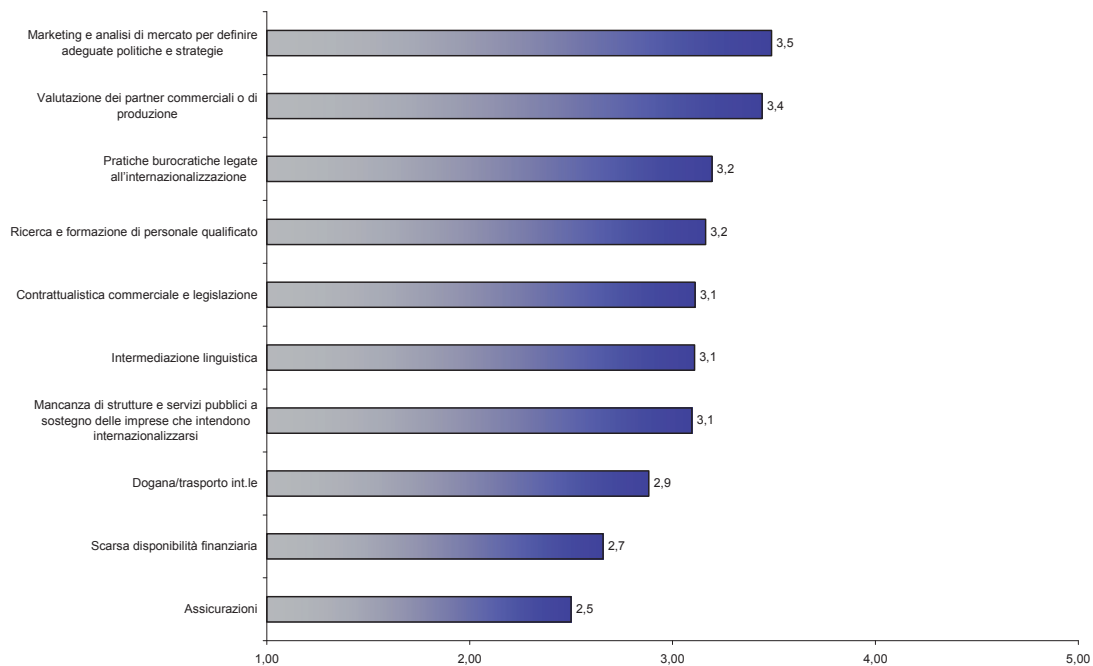
In ordine decrescente di importanza, l'innovazione di prodotto, la formazione del personale e la conoscenza del mercato sbocco rappresentano i fattori con valori medio-alti di importanza. È interessante notare la presenza di capitale umano qualificato si riflette anche nella capacità di innovazione. Esso infatti costituisce un vincolo alla produzione e all'esportazione di beni ad elevato contenuto tecnologico. Diversi studi ed analisi rilevano l'importanza del ruolo del capitale umano all'interno dei processi di internazionalizzazione dell'impresa. Tali studi pongono in rilievo il legame esistente tra *performance* delle imprese internazionalizzate e gestione del capitale umano all'interno dell'organizzazione, facendo emergere la necessità di porre attenzione agli aspetti interni dell'impresa piuttosto che alle componenti esterne ad esse³⁰.

Indagini empiriche rilevano che ciò che conta non è tanto l'ampiezza del management che spiega la performance dell'impresa sui mercati esteri, quanto l'esistenza di elementi qualitativi relativi alle caratteristiche del capitale umano. Nel caso delle PMI, quest'ultimo è costituito dall'imprenditore e dalla compagine dei lavoratori.

³⁰ Cfr. Mejia G. (1988), The Role of Human Resources Strategy in Export Performance: A Longitudinal Study, *Strategic Management Journal*, no. 9, pp. 493-505.

Caratteristica di entrambi è un forte orientamento al *problem solving* nelle *operations* quotidiane, che lascia poco spazio a programmi strutturati e a *planning* pluriennali. Questo contribuisce a spiegare in parte una tendenza a scegliere forme di internazionalizzazione che riducano quanto più possibile il costo di eventuali insuccessi e basate sull'adozione di strategie incrementalmente favorendo la scelta di opzioni di crescita all'estero su mercati contigui a quello locale.

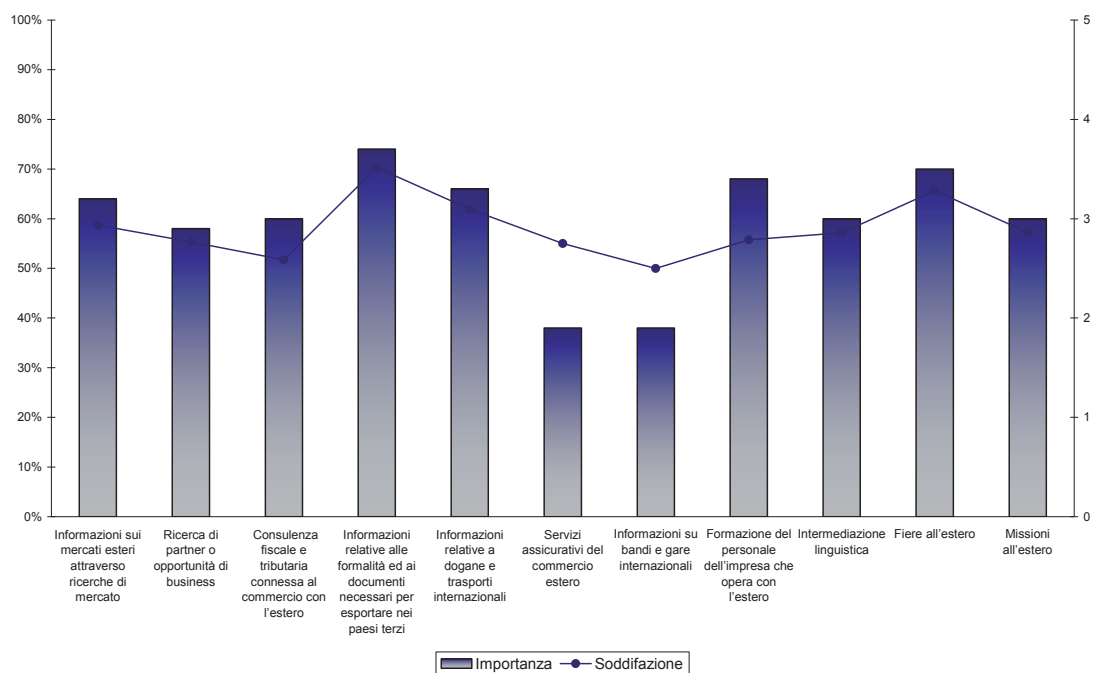
La Figura 34 classifica le possibili criticità delle imprese internazionalizzate. I fattori, classificati in ordine di decrescente importanza, confermano quello evidenziato in precedenza a proposito del ruolo del capitale umano. Osservando con attenzione tali fattori si vede che le difficoltà nell'elaborare strategie di marketing, di analisi di mercato, nel sottoporre a valutazione eventuali partner commerciali fino alla ricerca di personale qualificato sono tutti fattori che evidenziano il ruolo determinante del capitale umano e delle competenze nei processi di internazionalizzazione.



Domanda: Quali le principali criticità che la sua impresa deve affrontare in quanto internazionalizzata, e quanto è rilevante il problema ? (1 = per nulla importante e 5 = molto importante)

Figura 34 Principali criticità delle imprese internazionalizzate e grado di importanza

Passando a considerare i servizi camerali per l'internazionalizzazione utilizzati e il relativo grado di soddisfazione, da Figura 35 si rileva da un lato una maggiore richiesta di supporto informativo per tutti gli adempimenti amministrativi per l'export e il sostegno alla partecipazione a fiere all'estero e dall'altro una domanda di formazione del personale che opera all'estero (Figura 35).



Domanda: Di quali servizi ha usufruito e quanto è importante rimasta soddisfatta per l'attività della sua impresa (1 a 5 dove 1 indica per niente importante e 5 molto soddisfatto)?

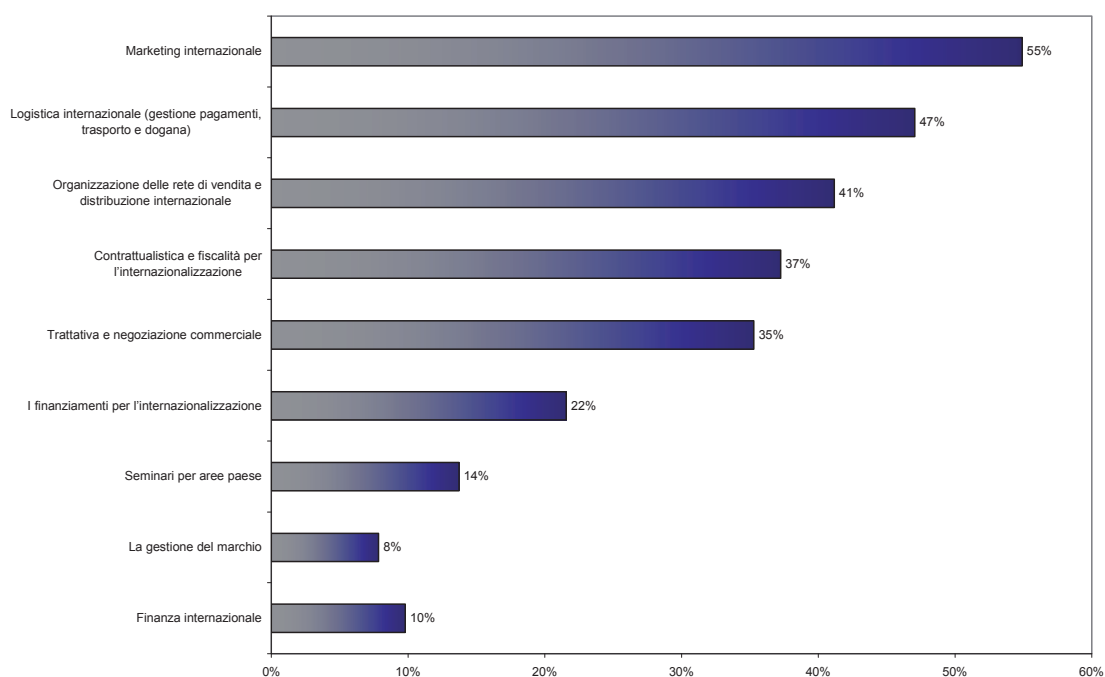
Figura 35 Servizi erogati dalla CCIAA utilizzati dalle imprese e relativa importanza (1 = per nulla importante e 5 = molto importante)

L'attività formativa si dovrebbe concentrare su almeno tre tematiche ritenute dalle imprese più rilevanti: 1) il marketing internazionale; 2) la logistica internazionale (gestione pagamenti, trasporto e dogana); 3) l'organizzazione della rete di vendita e distribuzione internazionale.

Il supporto camerale dovrà infine anche tener conto delle aree mercato di prossimità che le imprese intervistate identificano come strategiche³¹: il mercato tedesco e francese, l'area di mercato formato dai Paesi dell'Europa Centro orientale, il mercato turco e quello formato dalla Federazione Russa (Figura 37). A parte i primi due mercati tutti gli altri sono da considerarsi non solo mercati di sbocco delle merci ma anche paesi in cui si delocalizzato anche parti dei processi di produzione.

³¹ La prevalenza di strategie espansive su mercati di prossimità può essere ritenuto un fattore di debolezza strutturale che si riflette anche osservando l'export a livello nazionale. L'incremento del 9 per cento delle esportazioni osservato nel 2006 è imputabile per oltre il 58 per cento alla performance ottenuta sui mercati comunitari (rispetto ai quali l'export è aumentato del 7,1 per cento) grazie soprattutto all'*exploit* verso la Germania.

La Figura 38 mappa i rischi paese rispetto alle aree indicate dalla imprese come strategiche secondo la classificazione proposta da SACE³². I paesi dell'Europa Centrale presentano un livello di rischio medio-basso; l'area balcanica mantiene un grado di rischio elevato; la Turchia si presenta con un rischio medio ma con *outlook* stabile; la Russia, infine, un rischio medio con un outlook positivo ma con valutazioni interne negative di carattere operativo (rischio legale, di regolamentazione, *governance*, infrastrutture, etc) ed economico (dipendenti dall'attività economica, finanza pubblica, posizione debitoria, tasso di cambio, ecc.).



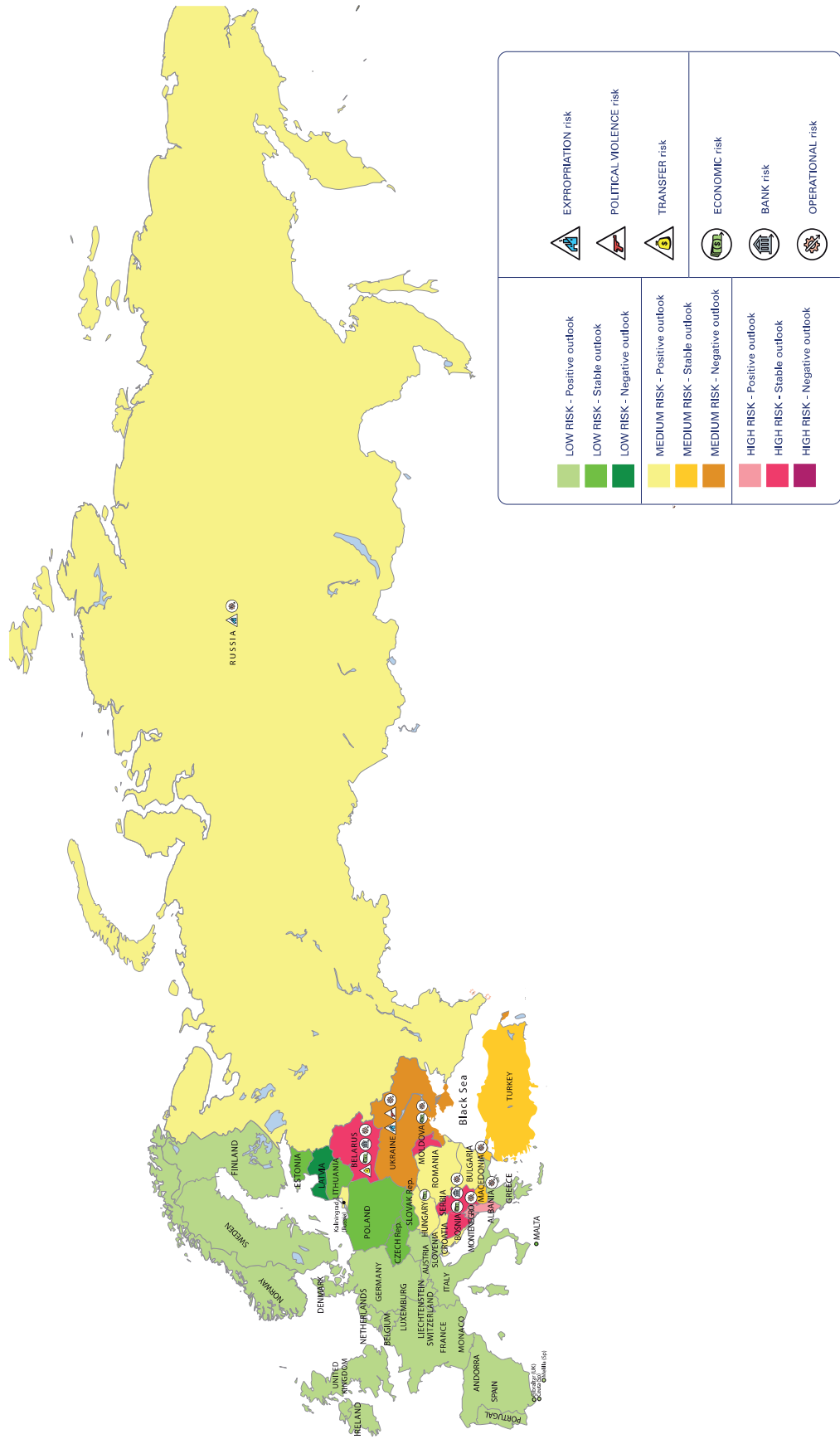
Domanda: *Quali sono le tre tematiche di formazione più importanti per la sua azienda per affrontare i mercati esteri con adeguate informazioni/conoscenze?*

Figura 36 *Tematiche di formazioni più importante per l'internazionalizzazione*

³² Con “rischio paese” si intende l’insieme dei rischi che non si sostengono se si effettuano delle transazioni nel mercato domestico, ma che emergono nel momento in cui si effettua un investimento in un paese estero. Tali rischi sono maggiormente imputabili alle differenze di tipo politico, economico e sociale esistenti tra il paese originario dell’investitore ed il paese in cui viene effettuato l’investimento.



Figura 37 Aree di interesse strategico per le imprese intervistate



Fonte: Sacc (2007)

Figura 38 Mappa dei rischi paese

CONCLUSIONI

Scopo del presente lavoro è stato quello di analizzare tendenze e potenzialità nei processi di internazionalizzazione delle imprese mantovane in mercati dove è sempre più forte la concorrenza sia di produttori localizzati in paesi di più antica industrializzazione sia in paesi di più recente internazionalizzazione avvantaggiati da un incolmabile divario di costo di lavoro.

Questo contesto competitivo richiede ai paesi di più antica industrializzazione di reagire accrescendo il valore aggiunto per unità di fattore di produzione impiegato (la produttività) mediante un *mix* di strategie composto da riduzioni dei costi di produzione (attraverso innovazioni di processo) e dallo sviluppo di fattori di competitività non di prezzo. Mentre la prima componente è limitata comunque dall'ampiezza del divario del costo del lavoro rispetto ai paesi emergenti, la seconda componente diviene quella determinante. Tale componente, indicata con il termine di *upgrading*, fa leva soprattutto sull'innovazione, non solo di tipo tecnologico.

L'analisi disaggregata delle esportazioni in quattro sottoinsiemi caratterizzati da un diverso contenuto tecnologico (alto, medio-alto, medio-basso, basso) ha evidenziato il basso contenuto di tecnologia incorporato in alcune classi di beni esportati dalle imprese mantovane: un terzo dei beni esportati rientra infatti nella categoria di beni a bassa tecnologia, anche se l'export con contenuto tecnologico medio-alto tende a crescere partire dal 2001.

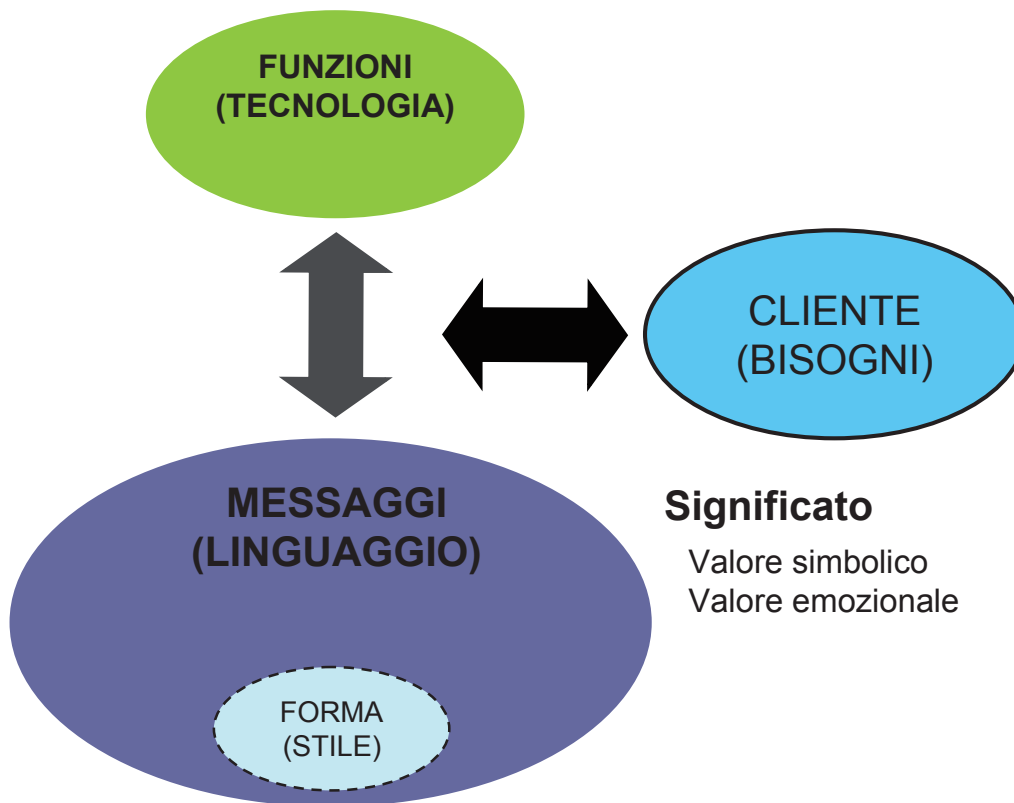
Come attuare strategie di *upgrading* di prodotti a basso contenuto di innovazione tecnologica?

La capacità di innovazione tecnologica di un'impresa non è oggi più legata alla sola possibilità di generare innovazioni incrementali o radicali delle funzioni dei prodotti. Infatti i beni prodotti e scambiati sul mercato sono sempre meno tangibili, presentano una componente di valore di servizio sempre maggiore, quando non sono esclusivamente determinati dalle esperienze del consumatore. In altri termini il momento produttivo è ancora importante, ma esiste anche un problema di “rapporto tra forma di scambio e consumatore”³³.

³³ Cfr. F.Celaschi, A.Deserti (2007) *Design e innovazione. Strumenti e pratiche per la ricerca applicata*, Carocci, Roma.

Questa considerazione risulta più evidente se si calcola il rapporto tra costo industriale di produzione della merce e investimenti (diretti e indiretti) nei processi di mediazione (analisi e concettualizzazione del prodotto, analisi di mercato, l'analisi della marca, progettazione e comunicazione del prodotto, ecc.). Tali processi di mediazione sono oggi realizzati da tre gruppi di attori: a) *operatori di ricerca preprogettuale*, b) *progettisti*, c) *comunicatori*, ed e) *distributori*³⁴.

È evidente che per rispondere ai bisogni del cliente i processi di innovazione non si dovrebbero limitare al solo miglioramento funzionale del prodotto/merce attraverso l'uso esclusivo di tecnologia ma estendersi anche all'attribuzione di nuovi significati di tipo simbolico ed emozionale (Figura 39). Dalla figura appare evidente che la forma (lo stile) è solo uno modo possibile per comunicare un significato al cliente.



Fonte: Verganti, R. (2003) *Design as brokering of languages: Innovation strategies in Italian firms*, *Design Management Journal*, vol.14, no. 3.

Figura 39 Il nuovo contesto dell'innovazione

³⁴ *Ibidem*, pag. 31.

Le sole tecnologia e funzionalità di prodotto sono oggi insufficienti ad assicurare un vantaggio competitivo sostenibile. La convergenza tra innovazione tecnologica ed estetica, separate fino alla fine degli anni '80, è determinata dai cambiamenti nei modelli di consumo³⁵. Dal ruolo passivo a cui il consumatore era stato confinato nella fase di produzione di massa, si è passati ad una fase di “co-creazione” nella generazione di valore di costruzione di senso³⁶: il consumo oggi diviene sempre più comunicazione, partecipazione e esperienza.

“Gli oggetti offrono un sostegno al consumatore in questa ricerca della propria identità, e cambiano la propria funzione comunicativa: non servono più a dissimulare appartenenze di classe e aspirazioni di status, ma servono ad esplicitare un'identità personale, risultato della riflessione dell'individuo su se stesso e sulle sue aspirazioni, le sue passioni, i suoi valori. Gli oggetti oggi servono a comunicare a se stessi un'identità prima ancora che ostentare, come nota Fabris, agli altri un'appartenenza ad una classe sociale.”³⁷

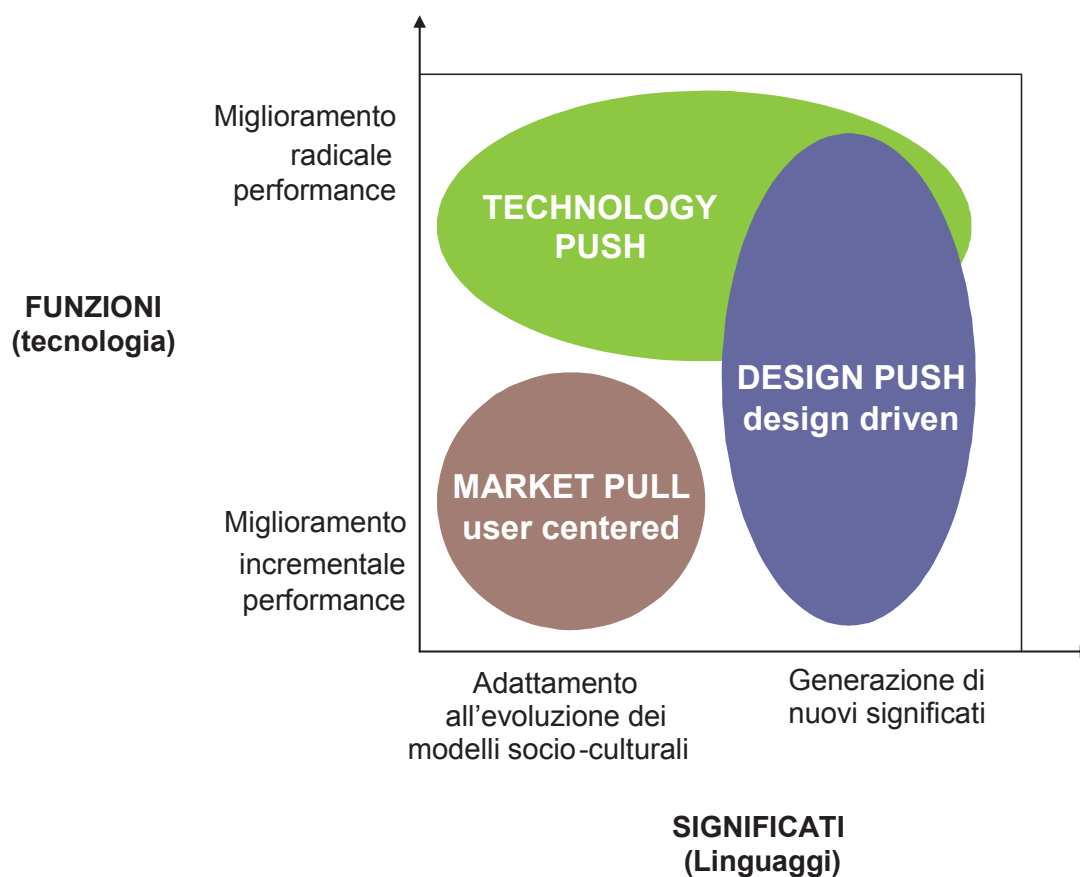
Il processo di innovazione si dovrà ampliare dalle componenti tecnologiche e funzionali a quelle comunicative e semantiche che si concretano nella creazione di nuovi significati. È dalla *ricombinazione in modi sempre nuovi ed inediti di tecnologie e forme esistenti* che si creano forme inconsuete ed originali di significato e senso del prodotto. Questo processo di innovazione è detto “*design-driven*”, dove il design da “progettazione a forte valenza estetica” assume una connotazione più ampia, diventando espressione di un “progetto culturale” che l'impresa si propone di seguire³⁸ (Figura 40).

³⁵ S. Micelli, V. Fiotto, Il ruolo strategico del design nella competitività d'impresa, in M.Bettiol, S.Micelli (a cura di), *Design e creatività nel made in Italy. Proposte Per i distretti industriali*, Mondadori, Milano, 2005. F. Celaschi, A. Cappellieri, A.Vasile (a cura di), *Lusso versus design. Italian design, beni culturali e luxury system: alto di gamma & cultura di progetto*, Franco Angeli, Milano, 2005.

³⁶ C.K. Prahalad, V. Ramaswamy, *Il futuro della competizione*, Edizioni il Sole 24ore, Milano.

³⁷ Bettiol, M., S. Micelli, *Design come imprenditorialità culturale*, nota di lavoro, Venice INetrnational University. Cfr. anche: S. Micelli, V. Fiotto, Il ruolo strategico del design nella competitività d'impresa, in M.Bettiol, S.Micelli (a cura di), *Design e creatività nel made in Italy. Proposte Per i distretti industriali*, Mondadori, Milano, 2005

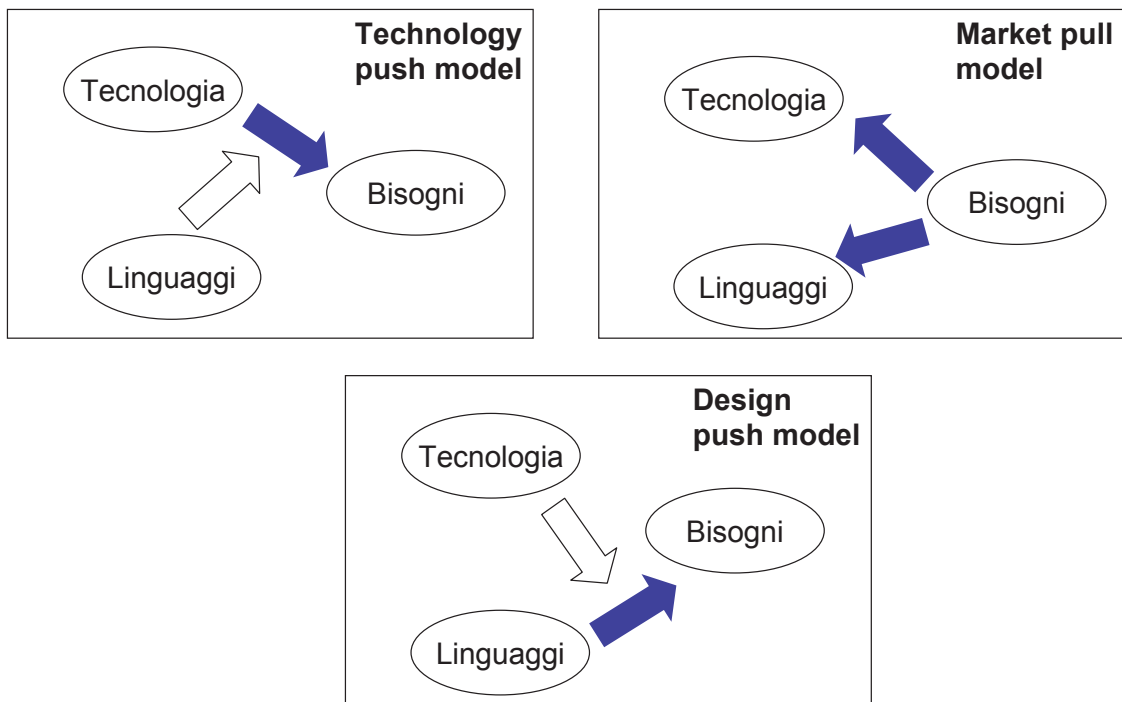
³⁸ Lojacono, G. (2002) Design e posizionamento delle imprese, *Economia & Management*, n.4.



Fonte: Verganti, R. (2005) *Managing design-driven innovation*, 12th EUASM International Product Development Management conference, 12-14 giugno, Copenhagen (Danimarca)

Figura 40 Nuove forme di innovazione

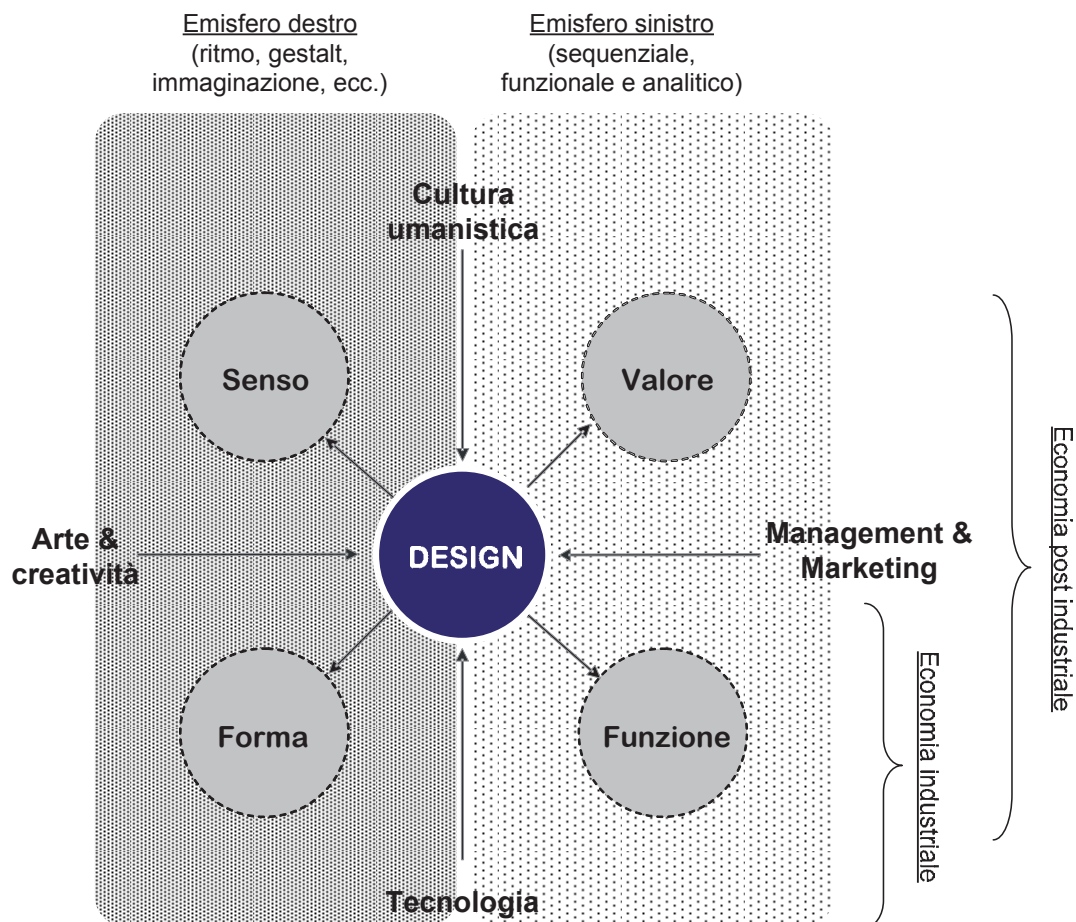
Questa tipologia di innovazione si caratterizza per la novità del messaggio e del design e risulta prevalente rispetto alle novità associate alle funzionalità e alla tecnologia. In particolare, esistono tre tipi di conoscenza essenziali al processo di innovazione. La prima, è la conoscenza dei bisogni del cliente/utilizzatore; la seconda, riguarda la conoscenza delle opportunità tecnologiche; la terza, infine, la conoscenza dei linguaggi. Questa ultima riguarda la conoscenza di segni usati per comunicare un messaggio al cliente e il contesto semantico (modelli socio-culturali) al cui interno l'utente attribuisce significati ai messaggi.



Fonte: Verganti, R. (2003) *Design as brokering of languages: Innovation strategies in Italian firms*, *Design Management Journal*, vol.14, no. 3.

Figura 41 Tre modalità di generazione di innovazione nell'impresa

Nell'innovazione *design-driven* la figura professionale del designer guadagna importanza nel processo innovativo e, allo stesso tempo, perde l'aura di creativo solitario. Guadagna visibilità come integratore della dimensione funzionale del prodotto e di una forte componente estetica. I *designer*, professionisti con attitudini sistemiche, sono in grado di accrescere l'utilità delle merci attraverso l'attribuzione di nuovi significati. Queste competenze divengono oggi essenziali in sistemi economici alla ricerca di strategie e strumenti di differenziazione dei beni e, dunque, l'attribuzione di significati è la determinante fondamentale di queste strategie. Il vantaggio dei designer deriva dalla loro capacità di far interagire e combinare a livello cognitivo (emisfero destro e sinistro) quattro diversi domini di conoscenza: la tecnologia, il marketing & management, la cultura umanistica e l'arte e la creatività (Figura 42).



Fonte: adattamento da Celaschi, F., *Il design mediatore di conoscenza*, in Germak. C., *L'uomo al centro del progetto*, Allemandi editore, Torino, 2008.

Figura 42 Interazione tra i domini di conoscenza nel design e nell'economia post industriale tra i domini di conoscenza nel design e nell'economia post industriale

Attraverso un approccio all'innovazione *design-based* è dunque possibile per le imprese, non solo lavorare sulla dimensione tecnologico-funzionale del prodotto, ma anche sulla sua connotazione immateriale ed estetica. La scelta di innovare attraverso il design è dettata dalla consapevolezza della rilevanza che assumono gli aspetti immateriali e simbolici di prodotti (significati, esperienze, identità) a scapito di quelli più tecnici, certamente una discontinuità rispetto al passato. Le imprese mantovane che presentano un basso e medio-basso contenuto di innovazione incorporata nei beni esportati saranno costrette a considerare oltre gli aspetti inerenti le fasi manifatturiere anche quelle del design e della comunicazione di prodotto. A questo dovrà far seguito necessariamente un progetto di rinnovo delle competenze e conoscenze a supporto di strategie consapevoli di design all'interno del tessuto produttivo mantovano soprattutto per aziende specializzate nello svolgimento di fasi produttive a basso valore aggiunto.

Oltre al tema dell'innovazione vi è un secondo tema che merita di essere sottolineato. Le imprese che operano sui mercati esteri, evolvendo nel loro ciclo di vita, acquisiscono esperienza nel settore di riferimento e mutano, in tal senso, anche le esigenze finanziarie legate allo sviluppo del business e del settore.

La variabile finanziaria risulta determinante per quelle imprese che prevedono un ingresso stabile sui mercati esteri. Per aziende operanti per mezzo di esportazioni indirette o accordi non strutturati, si può affermare che generalmente la finanza non rappresenta la variabile chiave. Questo perché la bassa priorità strategica attribuita in questa fase all'internazionalizzazione fa sì che l'impegno in termini finanziari sia trascurabile. Il limitato fabbisogno finanziario sarà garantito prevalentemente da risorse interne e da operazioni di scoperto di c/c bancario.

Una certa importanza assume altresì la variabile finanziaria in relazione al valore competitivo del pacchetto di servizi che accompagna gli operatori che attuano politiche di internazionalizzazione basate su flussi costanti di esportazione. Le forme evolute o complesse di penetrazione commerciale stabile sui mercati esteri non possono prescindere da una regolazione dei pagamenti che si adatti alle esigenze del cliente finale. In tal senso risulta essere una componente vincente la presenza di forme di smobilizzo del credito all'esportazione praticato dagli istituti di credito che consentono forme di pagamento dilazionate, particolarmente gradite nei casi di vendite di volumi ingenti di merci o di forniture di macchinari e prodotti complessi di alto valore.

Le esigenze finanziarie, sia in termini di strumenti di finanziamento che di servizi, sono certamente diverse per le imprese che considerano lo sviluppo internazionale una delle priorità strategiche per raggiungere una posizione di vantaggio competitivo rispetto ai concorrenti.

Di fronte a processi di delocalizzazione produttiva all'estero divengono critiche le esigenze e il *commitment* finanziario e organizzativo. L'internazionalizzazione di tipo produttiva non può essere supportata esclusivamente da fonti interne, e la struttura finanziaria dovrà essere compatibile con il profilo di rischio (operativo) dell'investimento.

Il rilievo degli impieghi a lungo termine, richiede, per evitare squilibri di natura patrimoniale, il ricorso a fonti di finanziamento di lungo termine sia a titolo di debito che di capitale proprio. Su questo punto, riteniamo che sarebbe opportuno con le banche locali valutare alternative rispetto agli strumenti finanziari di sostegno che il sistema bancario offre alle imprese mantovane. Un approfondimento particolare ad esempio lo meritano i fondi di *private equity*³⁹, che stanno acquisendo nel tempo un ruolo via via crescente. Senza entrare nel particolare delle caratteristiche di queste operazioni, è opportuno sottolineare l'impatto della presenza di un fondo di private equity, non soltanto in termini di struttura finanziaria, bensì in relazione all'effetto sulle competenze finanziarie e manageriali d'impresa.

Da ultimo, si vuole sottolineare un aspetto emerso dalla rilevazione questionaria riguardante l'importanza delle risorse umane e della loro formazione. Si tratta di due fattori che giocheranno un ruolo sempre più strategico nel prossimo futuro, quando l'enfasi dei processi di internazionalizzazione si sposterà dagli aspetti tecnico-produttivi ad altri più complessi legati alla capacità di comprendere le specificità culturali dei mercati di sbocco o quelli in cui le imprese sono già presenti. Per questa ragione riteniamo che la formazione si dovrà segmentare su due livelli: il primo, *di base*, che formerà addetti all'export e fornirà interventi formativi su tematiche riguardanti ad esempio la legislazione internazionale e i regimi doganali; un secondo livello, *avanzato*, rivolto ad imprese che si trovano nella fase matura del processo di internazionalizzazione attinente ad esempio alle tecniche di negoziazione, alla finanza internazionale, alla competitive intelligence⁴⁰, allo sviluppo di competenze interculturali, al marketing internazionale.

³⁹ Termine utilizzato più frequentemente per indicare, in modo generale, l'attività di investimento nel capitale di rischio, facendo specifico riferimento ad operazioni realizzate in fasi del ciclo di vita aziendale successive a quella iniziale.

⁴⁰ La *competitive intelligence* si qualifica come un progetto sistematico ed etico per raccogliere, analizzare e gestire le informazioni che possono influenzare i piani, le decisioni e le attività della vostra azienda. In altri termini, la CI è il processo per accrescere la competitività sul mercato attraverso un'approfondita conoscenza dei concorrenti e dell'ambiente competitivo, rispettando in modo inequivocabile i canoni etici. Si tratta in particolare della raccolta e analisi di informazioni riguardanti potenzialità, debolezze ed intenzioni dei competitor, condotte attraverso l'utilizzo di informazioni e risorse liberamente accessibili.

APPENDICI

AREE GEOECONOMICHE

UEM-13

Francia
Paesi Bassi
Germania
Irlanda
Grecia
Portogallo
Spagna
Belgio
Lussemburgo
Finlandia
Austria
Slovenia

EU-27

Francia
Paesi Bassi
Germania
Regno Unito
Irlanda
Danimarca
Grecia
Portogallo
Spagna
Belgio
Lussemburgo
Svezia
Finlandia
Austria
Malta
Estonia
Lettonia
Lituania
Polonia
Ceca, Repubblica
Slovacchia
Ungheria
Romania
Bulgaria
Slovenia
Cipro

Europa Centro Orientale

Estonia
Lettonia
Lituania
Unione Sovietica
Polonia
Ceca, Repubblica
Slovacchia
Ungheria
Romania
Bulgaria
Albania
Ucraina
Bielorussia
Repubblica di Moldova
Federazione russa
Slovenia
Croazia
Bosnia e Erzegovina
Kosovo
Macedonia
Montenegro
Serbia

Medio Oriente

Georgia
Armenia
Azerbaijani
Libano
Siria
Iraq
Iran
Israele
Territorio palestinese occupato
Giordania
Arabia Saudita
Kuwait
Bahrein
Qatar
Emirati Arabi Uniti
Oman
Yemen

Asia Centrale

Kazakistan
Turkmenistan
Uzbekistan
Tagikistan
Kirghizistan
Afghanistan
Pakistan
India
Bangladesh
Sri Lanka
Nepal
Bhutan

Asia Orientale

Timor orientale
Maldive
Myanmar (Ex Birmania)
Thailandia
Laos
Vietnam
Cambogia
Indonesia
Malaysia
Brunei
Singapore
Filippine
Mongolia
Cina
Corea del Nord
Corea del Sud
Giappone
Taiwan
Hong Kong
Macao

NIEs

Singapore
Corea del Sud
Taiwan
Hong Kong

NAFTA

Stati Uniti
Canada
Messico

MERCOSUR

Brasile
Paraguay
Uruguay
Argentina

QUESTIONARIO

Nome e Indirizzo Azienda

.....
.....

Comune Cap Prov.

Telefono Fax

e-mail:

Referente

DATI AZIENDALI

1) Settore di attività

- Agricoltura
- Manifattura
- Costruzioni
- Commercio
- Servizi

2) Numero di addetti della sua impresa: _____

3) Forma giuridica dell'impresa.

- Impresa individuale
- Società di persone
- Società di capitali (Srl, SpA, Altro)
- Società cooperativa
- Altra forma giuridica

4) Classe di addetti 2006

- 10-19
- 20-49
- 50-99
- 100-199
- 200-249
- >250

5) Classe di Fatturato 2006

- _ fino a 2 milioni di Euro
- _ 2,1 milioni – 20 milione di Euro
- _ 20,1 milioni – 100
- _ Oltre 100 milioni di Euro

6) Percentuale di fatturato realizzato dall'estero nell'ultimo anno

- 0-20%
- 21-30%
- 31-50%
- 51-70%
- oltre 70%

7) Qual è la modalità d'internazionalizzazione che avete utilizzato negli ultimi due anni

per sviluppare la vostra posizione competitiva sui mercati esteri?

Esportazione indiretta mediante esportatori oppure grossisti operanti in Italia

Esportazione diretta attraverso propria rete commerciale

Accordi commerciali con importatori/grossisti operanti all'estero

Accordi produttivi con imprese estere (es.: Joint Venture., perfezionamento all'estero di prodotti, altro...)

Investimenti diretti all'estero

Altra forma: _____

8) Indicare i tre mercati esteri che nella sua azienda hanno in assoluto maggior rilievo nella strategia di internazionalizzazione (in ordine di importanza)

- 1.
- 2.
- 3.

9) Quanto ritiene importanti i seguenti fattori per la competitività della sua impresa all'estero? Indichi per ciascun fattore scelto il livello di importanza in una scala da 1 a 10 (1 = per nulla importante e 5 = molto importante)

	1	2	3	4	5
a. Formazione delle risorse umane					
b. Conoscenze specifiche del territorio di esportazione					
c. Offerta di servizi all'internazionalizzazione per le imprese da parte di enti pubblici nazionali					
d. Immagine del territorio all'estero					
e. Innovazione del prodotto					
f. Disponibilità di finanziamenti pubblici nazionali					
g. Certificazione dei prodotti					
h. Dimensioni dell'impresa					
i. Servizi offerti dalle banche per l'internazionalizzazione					

10) Quali le principali criticità che la sua impresa deve affrontare in quanto internazionalizzata, e quanto è rilevante il problema ?

Dogana/trasporto

Pratiche burocratiche legate all'internazionalizzazione

Contrattualistica commerciale e legislazione

Scarsa disponibilità finanziaria

Assicurazioni

Valutazione dei partner commerciali o di produzione

Marketing e analisi di mercato per definire adeguate politiche e strategie

Ricerca e formazione di personale qualificato

Mancanza di strutture e servizi pubblici a sostegno delle imprese che intendono internazionalizzarsi

Intermediazione linguistica

Altro

11) Di quali servizi ha usufruito e quanto è importante rimasta soddisfatta per l'attività della sua impresa (1 a 5 dove 1 indica per niente importante e 5 molto soddisfatto)?

	1	2	3	4	5
Informazioni sui mercati esteri attraverso ricerche di mercato					
Ricerca di partner o opportunità di business					
Consulenza fiscale e tributaria connessa al commercio con l'estero					
Informazioni relative alle formalità ed ai documenti necessari per esportare nei paesi terzi					
Informazioni relative a dogane e trasporti internazionali					
Servizi assicurativi del commercio estero					
Informazioni su bandi e gare internazionali					
Formazione del personale dell'impresa che opera con l'estero					
Intermediazione linguistica					
Fiere all'estero					
Missioni all'estero					

12) Quali sono le tre tematiche di formazione più importanti per la sua azienda per affrontare i mercati esteri con adeguate informazioni/conoscenze?

- Finanza internazionale
- Marketing internazionale
- Contrattualistica e fiscalità per l'internazionalizzazione
- Logistica internazionale (gestione pagamenti, trasporto e dogana)
- Seminari per aree paese
- Organizzazione delle rete di vendita e distribuzione internazionale
- La gestione del marchio
- Trattativa e negoziazione commerciale
- I finanziamenti per l'internazionalizzazione
- Altro

**SERIE STORICA (1995-2006) ESPORTAZIONI MANTOVANE (QUANTITÀ E VALORI) PER CODICE ATECO E PER LIVELLI TECNOLOGICI
(NUMERI INDICI, BASE MEDIA 1991-1994= 100)**

Ateco	Livelli tecnologici	Dati	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006*
DA151-Carni e prodotti a base di carne	LT	Valore	149,3	160,1	191,1	175,8	189,1	227,9	219,9	244,5	264,9	305,9	335,0	310,9
		Quantità	122,2	135,4	163,3	165,8	203,6	217,6	189,0	234,9	268,8	305,3	334,4	321,5
DA152-Pesci conservati e trasformati e prodotti a base di pesce	LT	Valore	55,7	67,6	68,2	75,8	34,9	63,0	55,5	95,2	106,4	102,6	42,7	38,0
		Quantità	30,9	51,3	30,2	16,1	36,5	66,5	108,2	25,9	34,3	70,8	32,9	22,2
DA153-Preparati e conserve di frutta e di ortaggi	LT	Valore	133,0	103,2	151,9	160,8	167,9	145,5	138,8	159,2	159,6	103,8	121,3	120,2
		Quantità	94,0	71,4	94,2	92,3	96,0	94,3	81,5	94,3	104,5	69,1	94,6	110,7
DA154-Oli e grassi vegetali e animali	LT	Valore	241,7	352,5	75,4	41,7	37,9	87,1	127,8	112,6	66,9	133,5	53,7	39,1
		Quantità	142,9	60,0	9,6	20,7	20,2	88,3	44,4	60,1	37,3	74,5	71,4	29,1
DA155-Prodotti lattiero-caseari e animali	LT	Valore	236,2	247,4	392,6	398,1	270,5	391,5	563,3	504,8	638,7	560,0	609,5	648,9
		Quantità	188,8	203,9	329,3	339,1	193,3	838,8	996,2	893,8	1312,0	858,4	903,9	1632,1
DA156-Prodotti della macinazione, amidi e fecole	LT	Valore	345,2	353,3	252,4	222,6	248,4	235,4	289,3	371,7	419,3	513,8	494,4	435,9
		Quantità	205,6	249,5	191,4	187,3	224,5	189,7	237,8	329,7	382,1	532,1	545,7	422,3
DA157-Prodotti per animali	LT	Valore	164,2	244,6	283,7	535,8	545,6	424,4	629,8	980,8	1316,1	826,8	1192,7	1436,2
		Quantità	117,6	184,7	220,9	419,1	368,3	322,8	398,6	645,2	851,4	662,9	828,9	983,8
DA158-Altri prodotti alimentari	LT	Valore	104,7	112,0	93,0	108,5	132,3	133,9	146,8	171,8	179,4	159,6	179,1	194,6
		Quantità	93,4	112,0	102,7	114,4	143,1	153,3	166,8	185,0	195,8	179,2	211,9	238,0
DA159-Bevande	LT	Valore	41,1	40,4	113,3	96,6	62,2	81,0	43,3	188,4	95,0	18,8	14,3	20,3
		Quantità	15,2	12,7	78,6	58,2	22,6	44,8	15,7	35,4	15,6	3,9	4,6	11,0
DA171-Filati e fibre tessili	LT	Valore	62,0	68,8	65,5	57,9	82,1	46,5	52,5	60,0	87,6	71,1	58,8	61,1
		Quantità	50,0	47,8	54,2	44,2	72,9	32,9	43,4	56,6	67,7	59,5	51,0	77,5
DB172-Tessuti	LT	Valore	102,7	126,0	141,6	163,3	168,4	154,4	179,7	254,1	456,2	422,8	439,2	271,3
		Quantità	92,3	103,0	123,7	128,4	114,9	115,7	153,0	175,4	281,3	258,8	283,7	225,9
DB174-Manufatti tessili confezionati, esclusi gli articoli di vestiario	LT	Valore	170,3	156,3	175,9	181,0	162,9	168,2	170,7	135,9	134,8	151,7	145,5	148,8
		Quantità	148,2	138,0	172,1	173,6	155,0	161,6	166,6	122,9	126,9	132,5	144,6	139,3
DA175-Altri prodotti tessili	LT	Valore	249,1	254,4	394,1	532,3	551,7	712,5	647,2	636,1	566,6	566,3	578,6	638,2
		Quantità	244,2	278,3	342,4	392,7	462,3	562,0	5138,3	522,1	514,0	504,0	616,1	658,9
DB176-Tessuti a maglia	LT	Valore	75,5	79,5	160,3	233,2	234,5	267,3	279,7	475,9	735,9	918,2	1358,0	1211,8
		Quantità	170,7	89,7	143,2	268,9	198,0	211,8	277,7	329,1	503,9	573,0	663,9	592,1
DB177-Articoli di maglieria	LT	Valore	129,3	161,4	173,4	164,6	152,4	173,9	195,8	158,6	131,5	124,3	124,8	143,3
		Quantità	111,4	128,4	135,1	123,7	118,5	135,5	140,1	116,3	95,7	89,3	93,2	120,5
DB181-Indumenti in pelle	LT	Valore	97,8	104,6	72,3	126,9	126,1	126,5	632,5	507,2	352,7	96,0	90,4	163,7
		Quantità	51,8	72,1	54,9	74,7	60,8	74,3	370,0	169,0	135,0	39,1	34,5	52,7
DB182-Articoli di abbigliamento in tessuto e accessori (esclusi quelli in pelle e pellicce)	LT	Valore	117,9	165,0	164,7	183,4	188,5	232,4	240,1	422,7	496,0	495,7	490,2	529,0
		Quantità	88,2	119,3	125,4	142,7	144,1	196,3	278,7	580,6	746,5	801,0	808,2	1035,3

Ateco	Livelli tecnologici											Dati	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006*
DB183-Pellicce, articoli in pelliccia	LT	Valore	159,7	215,8	90,4	237,9	58,3	104,9	189,0	310,8	201,4	156,0	498,2	757,4										
		Quantità	158,3	255,7	33,0	1808,4	21,9	158,0	75,6	59,0	35,6	70,7	139,2	63,5										
DC191-Cuoio (esclusi indumenti)	LT	Valore	119,1	162,5	107,7	151,8	125,2	139,4	114,1	90,9	121,4	70,2	94,4	99,8										
		Quantità	92,4	111,4	106,7	121,9	91,0	127,3	130,2	82,3	139,7	76,3	102,2	119,4										
DC192-Articoli da viaggio, borse, marocchineria e selleria	LT	Valore	149,9	66,0	100,8	154,1	221,7	294,0	287,9	306,1	211,4	175,4	305,6	265,3										
		Quantità	116,4	111,8	139,2	185,7	184,1	200,0	225,2	248,1	199,1	252,9	289,8	270,5										
DC193-Calzature	LT	Valore	88,1	77,8	94,1	85,3	74,2	80,5	115,8	96,7	90,3	85,2	62,3	60,4										
		Quantità	97,3	101,3	112,5	96,5	85,1	91,1	135,3	155,5	188,2	177,4	79,5	74,3										
DD201-Legno tagliato, piallato e/o trattato	LT	Valore	60,4	586,7	78,6	82,3	74,6	190,3	87,2	248,9	498,7	448,1	390,7	585,5										
		Quantità	92,2	642,8	111,1	86,0	181,9	261,6	268,1	887,8	1164,4	795,4	432,6	722,9										
DD202-Fogli da impiallacciatura, compensato, pannelli stratificati, pannelli di truciolato ed altri pannelli di legno	LT	Valore	145,9	151,0	165,1	175,7	205,6	216,6	236,4	218,1	201,7	225,0	187,9	191,5										
		Quantità	116,4	154,4	179,1	201,4	290,4	320,0	336,2	304,9	251,6	309,7	215,8	270,9										
DD203-Prodotti di carpenteria in legno e di falegnameria per l'edilizia	LT	Valore	54,3	48,4	54,9	63,2	19,6	31,4	43,5	85,0	36,2	72,5	75,7	54,8										
		Quantità	81,4	27,5	121,1	64,5	9,9	15,8	59,8	361,5	51,9	100,0	153,0	24,1										
DD204-Imballaggi in legno	LT	Valore	203,3	299,8	277,5	295,9	372,9	433,4	489,7	586,8	333,4	333,4	428,7	456,3										
		Quantità	258,4	232,7	443,9	445,7	522,0	683,0	784,6	624,0	486,2	521,0	604,9	595,3										
DD205-Altri prodotti in legno, in sughero e materiali da intreccio	LT	Valore	132,1	119,0	103,3	108,8	128,4	82,1	91,2	111,6	202,7	165,2	149,4	174,5										
		Quantità	109,6	75,4	77,5	84,3	192,7	98,4	64,3	98,0	835,4	164,2	114,1	138,5										
DE211-Pasta da carta, carta e cartone	LT	Valore	83,1	94,3	115,1	76,2	74,6	95,7	154,0	229,7	329,0	260,8	149,0	142,2										
		Quantità	47,8	60,0	185,8	93,3	56,0	80,3	143,5	225,8	253,5	321,5	233,8	186,3										
DE212-Articoli di carta e di cartone	LT	Valore	149,6	180,9	173,5	252,8	296,4	430,0	474,9	512,3	552,0	543,2	578,0	826,1										
		Quantità	124,3	130,2	123,8	175,4	211,0	328,5	377,3	430,7	483,0	428,6	465,2	670,3										
DE221-Libri, giornali ed altri stampati; supporti sonori registrati	LT	Valore	83,5	56,9	37,9	48,2	75,9	67,7	75,3	353,1	116,0	52,6	40,2	51,8										
		Quantità	48,1	17,0	29,0	53,4	30,1	36,0	28,3	647,0	161,4	16,1	21,4	28,7										
DE222-Altri articoli di stampa	ML	Valore	100,9	102,3	109,6	198,0	205,8	184,2	225,1	248,0	293,9	187,3	195,5	260,5										
		Quantità	80,2	74,6	100,3	132,9	126,0	153,7	201,3	353,4	334,8	532,4	442,3	222,3										
DF232-Prodotti petroliferi raffinati	MH	Valore	98,4	202,1	364,1	284,1	170,3	119,0	182,5	165,4	130,4	157,1	226,7	307,4										
		Quantità	91,7	148,9	261,2	260,9	139,0	56,5	95,2	91,7	78,6	79,7	101,1	120,4										
DG241-Prodotti chimici di base	MH	Valore	130,5	119,8	143,2	129,4	122,2	180,5	156,9	182,3	201,4	229,4	247,1	279,9										
		Quantità	95,2	108,5	124,8	117,8	116,0	124,1	127,8	148,5	153,0	140,5	149,0	153,5										
DG242-Fitofarmaci ed altri prodotti chimici per l'agricoltura	MH	Valore	118,5	141,5	102,7	60,5	258,1	275,1	222,0	247,7	300,5	272,2	272,0	673,5										
		Quantità	220,5	366,5	355,7	88,7	536,0	606,3	434,7	485,0	487,3	506,4	420,9	589,1										
DG243-Pitture, vernici e smalti, inchiostri da stampa e mastici	MH	Valore	142,1	300,3	411,2	496,8	387,5	593,8	602,3	752,2	527,2	141,7	219,3	149,6										
		Quantità	109,1	280,7	326,3	418,1	312,8	430,4	412,3	493,9	365,2	91,0	124,4	95,5										
DG244-Prodotti farmaceutici e prodotti chimici e botanici per usi medicinali	HT	Valore	62,0	38,5	49,0	69,4	55,5	63,9	107,6	76,9	49,8	56,8	74,6	64,0										
		Quantità	43,9	23,6	45,2	84,4	83,5	88,1	143,2	77,1	82,2	136,0	205,1	207,0										
DG245-Saponi e detergenti, prodotti per la pulizia e la lucidatura, profumi e prodotti per toilette	ML	Valore	252,4	268,0	305,6	338,4	337,3	379,0	407,9	472,5	463,9	488,2	369,7	319,9										
		Quantità	159,0	193,0	218,8	255,4	278,0	294,1	300,0	363,8	354,5	367,8	283,3	261,9										
DG246-Altri prodotti chimici	ML	Valore	127,5	151,6	96,9	108,1	82,0	100,2	109,4	91,6	57,7	17,9	36,5	59,7										
		Quantità	132,3	149,6	74,1	54,4	16,9	24,3	57,3	59,9	47,5	8,6	17,3	92,8										

Ateco	Livelli tecnologici											Dati	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006*
DG247-Fibre sintetiche e artificiali												Valore	231,2	232,1	308,0	368,4	418,7	575,5	511,1	504,8	512,8	483,6	507,8	596,4
	ML											Quantità	184,2	190,1	262,8	295,4	351,4	467,5	411,4	424,8	441,2	442,2	475,8	565,1
DH251-Articoli in gomma												Valore	118,2	116,6	149,7	179,2	160,5	175,7	216,3	218,5	223,7	321,6	362,1	475,7
	ML											Quantità	115,5	112,9	150,3	169,6	150,3	167,9	146,5	200,4	189,2	221,9	261,1	335,5
DH252-Articoli in materie plastiche												Valore	122,5	126,1	147,8	175,1	182,4	221,8	262,3	274,8	250,3	262,5	289,0	325,1
	ML											Quantità	89,9	96,9	123,4	145,6	176,7	231,6	239,0	229,3	193,7	231,2	256,6	284,0
DI261-Vetro e prodotti in vetro												Valore	59,1	52,7	71,1	78,1	96,9	90,9	88,5	93,1	190,5	253,1	271,0	312,8
	ML											Quantità	39,5	72,1	171,0	254,4	344,6	242,6	126,8	106,3	423,2	449,8	612,1	584,0
DI262-Prodotti ceramici non refrattari, non desimati all'edilizia,prodotti ceramici refrattari												Valore	116,5	89,5	35,6	79,1	75,1	80,1	80,0	49,7	61,1	69,6	68,1	67,5
	ML											Quantità	52,9	71,7	125,7	137,9	138,5	97,8	91,1	49,6	49,4	66,6	42,5	61,7
DI263-Piastrelle in ceramica per pavimenti e rivestimenti												Valore	108,4	97,1	111,1	120,2	153,3	179,5	194,0	204,5	159,1	139,6	109,0	99,5
	ML											Quantità	99,3	96,9	111,3	115,1	148,7	171,2	182,3	190,2	152,4	149,7	109,7	93,2
DI264-Mattioni, tegole ed altri prodotti per l'edilizia, in terracotta												Valore	135,1	59,3	16,4	18,5	44,8	50,2	4,5	12,4	12,6	55,1	3,4	1,0
	ML											Quantità	20,1	120,5	253,4	120,1	898,6	1151,2	52,1	147,2	177,1	296,3	52,4	13,5
DI265-Cemento, calce e gesso												Valore	63,5	48,4	794,5	1600,9	399,0	383,9	399,9	288,4	236,9	35,6	43,7	184,1
	ML											Quantità	57,9	42,1	125,6	274,9	317,3	328,1	304,9	313,3	115,7	14,7	75,0	131,9
DI266-Prodotti in calcestruzzo, cemento o gesso												Valore	168,4	162,1	257,4	193,3	162,6	176,2	103,4	69,7	69,2	72,8	82,8	113,4
	ML											Quantità	142,7	155,5	302,5	199,6	158,5	162,9	75,4	33,4	26,4	31,8	29,6	34,1
DI267-Pietre da taglio o da costruzione, modellate e finite												Valore	75,4	79,7	63,6	69,9	55,0	55,3	49,9	50,2	39,0	26,2	24,5	21,1
	ML											Quantità	65,6	58,6	46,2	51,2	56,4	46,9	43,1	35,1	35,5	17,6	12,1	10,4
DI268-Altri prodotti in minerali non metalliferi												Valore	209,4	281,7	348,3	513,3	564,3	628,9	606,0	590,9	657,8	809,9	953,5	857,3
	ML											Quantità	232,0	424,0	555,1	699,0	909,5	851,8	733,6	750,8	783,7	949,2	1054,2	1032,3
DI271-Prodotti della siderurgia												Valore	137,6	79,4	94,1	62,9	91,3	355,2	453,2	465,6	466,5	827,5	966,1	1103,7
	ML											Quantità	122,8	94,4	95,1	66,4	154,6	409,2	565,5	579,1	572,6	810,1	967,8	1027,5
DI272-Tubi												Valore	115,7	102,7	107,9	128,1	135,1	182,0	195,6	197,6	201,9	269,3	289,8	370,7
	ML											Quantità	86,9	94,4	101,2	113,5	134,0	147,6	164,8	167,7	165,4	171,1	175,9	220,3
DI273-Altri prodotti della trasformazione del ferro e dell'acciaio												Valore	206,1	181,4	211,9	245,0	255,3	330,5	342,8	301,5	330,8	537,3	574,7	668,0
	ML											Quantità	146,4	156,4	194,8	201,0	217,1	260,7	284,9	247,5	250,0	327,7	325,4	379,1
DI274-Metalli di base non ferrosi												Valore	68,5	40,4	31,9	50,7	54,3	55,6	44,2	61,0	44,8	70,5	113,2	202,3
	ML											Quantità	86,3	95,4	122,6	121,4	97,9	114,6	73,4	87,7	66,6	125,4	212,4	300,5
DI281-Elementi da costruzione in metallo												Valore	172,2	167,5	81,3	75,2	103,8	129,5	199,5	321,8	295,6	299,7	367,8	322,7
	ML											Quantità	170,9	79,9	48,4	59,6	111,2	142,6	233,2	463,9	453,2	520,8	387,0	297,1
DI282-Cisterne, serbatoi e contenitori in metallo; radiatori e caldaie per il riscaldamento centrale												Valore	209,4	136,1	125,5	126,7	144,0	164,7	193,0	176,7	213,9	219,2	282,1	672,5
	ML											Quantità	127,5	81,2	77,0	84,9	99,3	115,3	110,2	101,3	106,6	106,0	137,4	264,5
DI283-Generatori di vapore (escluse le caldaie per il riscaldamento centrale ad acqua calda)												Valore	141,8	135,9	119,9	469,1	187,0	289,5	85,1	496,0	327,3	453,9	734,9	93,0
	ML											Quantità	125,5	106,4	115,3	704,3	154,7	292,1	63,9	445,8	664,2	1346,4	655,4	134,5
DI286-Articoli di coltelleria, utensili e oggetti diversi, in metallo												Valore	122,1	99,9	107,3	186,0	202,8	213,9	145,1	183,2	136,9	117,7	118,1	118,4
	ML											Quantità	126,5	109,3	124,7	127,9	161,0	224,3	150,0	224,4	156,4	138,8	156,6	159,0
DI287-Altri prodotti in metallo												Valore	176,3	191,2	167,1	171,3	183,4	214,2	251,3	270,2	273,3	279,7	280,1	297,1
	ML											Quantità	107,4	116,5	110,0	116,5	127,9	140,6	168,4	188,1	203,1	204,5	216,6	239,0

Ateco	Livelli tecnologici											Dati	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006*
DK291-Macchine e apparecchi per la produzione e l'impiego di energia meccanica, esclusi i motori per aeromobili, veicoli e motocicli	MH	Valore	143,2	160,7	143,2	158,6	157,8	170,5	180,1	181,9	181,0	161,8	171,5	188,1										
		Quantità	22,9	30,5	20,0	36,8	28,0	34,4	39,9	45,8	150,5	136,8	148,1											
DK292-Altre macchine di impiego generale	MH	Valore	177,4	215,7	187,1	215,9	214,7	254,0	271,4	277,2	274,1	274,4	277,9											
		Quantità	152,5	178,2	171,3	206,3	216,3	263,4	273,8	271,3	260,9	269,8	233,2											
DK293-Macchine per l'agricoltura e la silvicoltura	MH	Valore	177,0	176,9	179,9	180,4	174,2	179,3	201,2	205,9	210,0	227,6	225,7											
		Quantità	148,4	146,8	143,3	140,1	134,3	131,2	139,2	138,4	131,9	140,6	132,1											
DK294-Macchine utensili	MH	Valore	94,7	50,8	84,2	87,2	122,7	134,5	102,9	142,8	73,8	52,8	92,4											
		Quantità	94,8	81,7	120,5	135,5	177,4	207,3	156,5	207,4	112,8	113,9	188,9											
DK295-Altre macchine per impieghi speciali	MH	Valore	157,9	102,8	98,9	84,0	88,1	123,3	148,9	134,0	104,6	78,7	73,5											
		Quantità	164,9	85,4	80,2	65,9	67,6	104,9	100,4	106,4	95,1	70,6	74,9											
DK296-Armi, sistemi d'arma e munizioni	MH	Valore	57,4	241,5	266,3	1898,3	713,2	281,0	467,4	167,5	1175,4	183,7	110,4											
		Quantità	24,3	40,3	104,3	610,8	411,8	325,6	157,0	91,2	266,2	22,8	6,5											
DK297-Apparecchi per uso domestico	MH	Valore	135,0	156,3	254,0	350,8	311,7	468,2	454,2	502,6	487,7	529,6	494,3											
		Quantità	101,7	125,5	183,5	300,2	281,4	456,8	400,3	466,5	550,1	478,7	466,6											
DL300-Macchine per ufficio, elaboratori ed apparecchiature per sistemi informatici	HT	Valore	117,8	57,1	76,5	186,1	241,8	215,8	304,3	471,3	151,6	59,1	118,0											
		Quantità	26,7	19,3	28,2	73,3	107,7	119,4	116,8	220,8	45,5	17,2	43,5											
DL311-Motori, generatori e trasformatori elettrici	MH	Valore	102,1	98,8	71,0	112,0	129,1	141,5	130,4	172,2	159,6	143,2	147,6											
		Quantità	108,7	110,6	57,1	108,7	141,0	129,3	117,4	170,2	148,2	162,1	159,2											
DL312-Apparecchiature per la distribuzione e il controllo dell'elettricità	MH	Valore	173,2	91,7	81,0	72,6	124,2	208,6	162,3	167,6	255,5	225,0	350,6											
		Quantità	102,6	77,8	76,0	79,5	143,6	343,5	365,5	348,7	639,7	550,1	604,5											
DL313-Fili e cavi isolati	MH	Valore	289,8	312,7	306,0	260,1	242,4	291,1	301,5	314,3	381,9	382,0	447,2											
		Quantità	200,9	274,9	281,0	266,2	246,3	270,7	267,0	314,6	394,5	314,3	396,9											
DL314-Pile e accumulatori elettrici	MH	Valore	98,8	55,1	12,3	11,9	18,5	101,3	31,5	63,3	82,3	27,6	30,6											
		Quantità	78,2	15,0	3,9	5,1	15,2	123,3	29,3	72,8	19,4	12,6	11,9											
DL315-Apparecchi di illuminazione e lampade elettriche	MH	Valore	135,1	112,3	110,2	110,4	130,9	168,7	194,2	199,0	152,9	132,9	147,5											
		Quantità	111,5	88,3	80,7	78,4	96,6	117,7	118,7	118,9	93,1	78,2	84,5											
DL316-Apparecchi elettrici n.c.a.	MH	Valore	70,1	87,9	63,8	31,2	109,7	72,7	90,7	90,0	91,9	107,5	131,0											
		Quantità	48,7	121,8	62,6	38,3	54,3	104,5	120,6	73,6	86,1	94,0	125,7											
DL321-Valvole e tubi elettronici ed altri componenti elettronici	HT	Valore	293,0	160,2	245,8	205,5	35,2	53,3	72,7	78,6	37,8	37,3	154,0											
		Quantità	108,9	50,5	73,9	77,9	25,4	44,3	68,7	47,2	28,5	16,7	103,9											
DL322-Apparecchi trasmettenti per la radiodiffusione e la televisione e apparecchi per la telefonia	HT	Valore	67,0	24,0	20,6	23,5	165,0	170,9	25,9	384,8	18,8	161,0	201,2											
		Quantità	36,1	16,3	49,5	11,2	176,3	83,6	7,1	464,6	54,5	22,7	55,7											
DL323-Apparecchi riceventi per la radiodiffusione e la televisione-apparecchi per la registrazione e la riproduzione del suono o dell'immagine e prodotti connessi	HT	Valore	97,6	82,6	67,5	71,5	49,7	51,9	98,5	74,1	57,1	54,4	68,0											
		Quantità	83,1	65,8	50,1	67,1	32,6	39,1	84,4	46,6	36,5	30,4	35,1											
DL331-Apparecchi medicali e chirurgici e apparecchi ortopedici	HT	Valore	117,6	114,4	96,7	96,2	105,9	158,8	176,1	162,2	159,4	147,7	155,8											
		Quantità	136,6	128,9	137,6	101,9	100,9	139,4	126,2	160,8	153,2	133,6	137,0											
DL332-Strumenti ed apparecchi di misurazione, di controllo, di prova, di navigazione e simili (escluse le apparecchiature di controllo dei processi industriali)	HT	Valore	164,1	92,6	87,4	85,9	96,5	93,6	112,1	65,4	55,0	39,6	45,2											
		Quantità	93,1	67,2	62,3	93,9	105,7	69,7	97,7	91,2	85,9	35,9	41,8											
DL334-Strumenti ottici e attrezzature fotografiche	HT	Valore	148,4	198,8	152,6	72,1	70,1	98,8	61,3	49,3	51,2	50,0	22,1											
		Quantità	101,7	138,4	102,9	55,6	73,1	148,1	67,6	113,0	74,1	50,5	19,0											

Livelli tecnologici		1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006*
Ateco	Dati												
DL335-Orologi	Valore	7,1	7,7	38,2	13,5	25,4	34,7	23,7	37,1	18,6	43,1	16,7	11,6
	Quantità	14,8	22,6	285,9	87,6	196,8	189,6	148,7	166,7	235,8	178,9	165,7	106,5
DM341-Autoveicoli	Valore	125,7	127,7	148,7	173,2	178,3	223,1	257,3	230,4	257,7	275,1	313,0	382,7
	Quantità	105,2	112,8	130,9	153,0	146,9	171,7	181,0	155,9	176,7	185,8	208,2	246,3
DM342-Carrozzerie per autoveicoli; rimorchi e semirimorchi	Valore	40,9	41,6	287,4	213,1	69,7	46,6	29,6	36,2	31,2	41,6	42,5	62,3
	Quantità	96,5	52,5	176,6	152,4	74,9	86,2	43,7	48,4	58,5	64,5	57,1	268,5
DM343-Parti ed accessori per autoveicoli e loro motori	Valore	161,7	197,4	153,3	76,5	69,4	68,1	61,6	61,6	57,6	53,6	46,7	54,6
	Quantità	144,7	149,9	107,6	64,6	73,1	66,8	48,2	51,3	47,8	47,4	40,7	40,6
DM351-Navi e imbarcazioni	Valore	0,9	4,1	2,3	41,4	42,7	9,4	32,1	655,5	24,3	15,0	10,3	13,3
	Quantità	2,3	3,1	0,6	30,6	66,5	11,4	39,4	473,4	30,5	25,5	24,1	31,7
DM352-Locomotive, anche da manovra, e materiale rotabile ferroviario	Valore	59,0	61,4	19,8	37,0	80,1	107,9	71,4	93,1	149,9	128,7	129,2	75,8
	Quantità	43,5	41,7	20,9	63,0	55,9	58,7	53,5	94,0	128,8	104,0	67,5	66,1
DM353-Aeromobili e veicoli spaziali	Valore	41,2	37,9	100,4	359,1	208,7	251,3	46,6	37,8	46,8	13,8	7,8	4,5
	Quantità	31,2	19,7	43,8	60,7	13,0	49,2	16,6	22,3	20,3	5,4	8,8	0,1
DM354-Cieli e motocicli	Valore	89,9	52,1	57,9	94,8	69,9	93,2	142,0	124,5	57,0	19,1	41,6	41,0
	Quantità	86,3	62,7	63,3	87,7	74,2	71,1	61,3	51,3	24,1	22,6	24,4	26,6
DM355-Altri mezzi di trasporto n.c.a.	Valore	42,1	34,9	178,7	257,2	195,3	363,6	2154,1	3280,7	3864,6	1446,8	3393,6	344,5
	Quantità	22,6	43,4	203,6	286,0	357,7	717,4	5385,5	8188,4	9673,4	2966,6	8158,1	598,1
DN361-Mobili	Valore	150,5	157,0	133,9	133,0	139,4	163,0	180,1	164,0	161,4	171,4	182,7	177,7
	Quantità	112,3	139,8	117,0	124,1	153,7	159,7	187,1	203,8	233,9	289,2	358,0	348,5
DN362-Gioielli e articoli di oreficeria	Valore	63,0	35,5	15,0	5,6	12,6	29,6	78,2	48,2	38,3	18,9	11,0	9,7
	Quantità	62,3	30,7	61,2	31,1	75,7	159,3	125,7	307,7	29,6	22,5	11,2	28,3
DN363-Strumenti musicali	Valore	83,0	202,7	216,3	173,8	120,5	51,4	152,3	50,5	33,3	41,4	15,4	45,4
	Quantità	8,9	86,0	96,5	70,5	29,3	11,5	143,3	9,6	6,9	4,8	2,9	8,1
DN364-Articoli sportivi	Valore	203,0	207,4	280,0	289,5	398,9	467,4	530,4	724,6	605,9	637,4	540,2	540,0
	Quantità	193,4	205,6	211,7	256,3	389,6	394,5	410,9	543,4	512,2	585,7	387,5	292,8
DN365-Giochi e giocattoli	Valore	111,8	75,2	71,5	73,3	48,8	51,0	41,9	53,2	49,6	38,6	22,7	19,7
	Quantità	94,6	68,9	67,7	72,1	46,4	46,3	37,0	50,4	49,5	43,8	18,5	13,4
DN366-Manufatti vari n.c.a.	Valore	124,4	121,1	141,2	147,7	198,8	230,4	203,3	203,2	165,5	152,7	140,1	160,5
	Quantità	95,3	95,0	103,5	110,8	157,1	164,5	147,2	156,5	139,7	119,0	120,0	152,4

Nota: (*) valori provvisori

Codice ATECO	Descrizione	1991	1994	1995	1998	1999	2002	2003	2006
Industrie tessili e dell'abbigliamento									
17110	Filati di fibre tipo cotone	1,0	1,0	0,9	0,8	0,8	0,9	1,0	1,0
17122	Filati di lana cardata e altre fibre tessili a taglio laniero	0,9	1,0	1,0	0,6	1,0	1,0	1,0	1,0
17132	Filati di lana pettinata e di fibre assimilate	0,4	1,0	0,4	0,7	0,9	0,8	0,9	1,0
17150	Prodotti della torcitura e della testurizzazione della seta e di filamenti sintetici e artificiali	1,0	0,9	0,7	0,9	1,0	1,0	1,0	1,0
17210	Tessuti di filati tipo cotone	0,9	1,0	0,9	0,7	0,9	0,8	0,7	0,5
17220	Tessuti di filati tipo lana cardata	0,2	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	0,7
17230	Tessuti di filati tipo lana pettinata	1,0	0,1	0,2	0,4	0,2	0,2	0,1	0,3
17240	Tessuti di filati tipo seta	1,0	0,8	0,8	0,5	1,0	0,7	0,7	0,7
17250	Tessuti di altre materie tessili	0,7	0,6	0,6	0,4	0,2	0,6	0,9	0,9
17401	Biancheria da letto da tavole e per l'arredamento	1,0	1,0	0,9	0,9	1,0	1,0	1,0	1,0
17402	Articoli in materie tessili n.c.a.	1,0	1,0	1,0	0,9	0,9	0,9	1,0	0,9
17542	Nastri, fettucce, stringhe, trecce, passamanerie di fibre tessili	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0
17543	Tessuti elastici diversi	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0
17544	Articoli tessili diversi	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0
17545	Tulli, pizzi e merletti	1,0	0,7	0,0	0,6	1,0	1,0	1,0	1,0
17600	Tessuti a maglia	1,0	0,9	1,0	1,0	1,0	0,9	1,0	1,0
17710	Articoli di calzetteria	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0
17720	Pullover, cardigan e altri articoli simili a maglia	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	0,9	1,0
17740	Fabbricazione di altra maglieria intima	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0
17750	Fabbricazione di altri articoli ed accessori a maglia	1,0	0,8	0,6	0,6	0,5			
Industria del legno e dei prodotti in legno									
18221	Indumenti esterni	1,0	1,0	1,0	0,9	0,9	0,9	1,0	1,0
18230	Biancheria intima, corsetteria	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	0,9
18242	Abbigliamento e indumenti particolari	1,0	1,0	1,0	0,9	0,9	0,9	1,0	1,0
20400	Imballaggi in legno	0,9	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	0,9	1,0
Industria della pasta-cartia, della carta e dei prodotti di carta									
21120	Carta e cartone (compresa carta da giornale e ovatta di cellulosa)	0,9	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0
21210	Carta e cartone ondulati e imballaggi di carta e cartone	1,0	0,9	0,9	1,0	1,0	1,0	1,0	0,8
23201	Fabbricazione di coke, raffinerie di petrolio	0,1	0,5	0,9	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0
24140	Altri prodotti chimici di base organici	0,9	0,9	0,9	0,9	1,0	1,0	1,0	1,0
24160	Materie plastiche in forme primarie	0,9	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0
24664	Prodotti chimici vari per uso industriale (compresi i preparati antidecoloranti e antigelo)	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	0,8	1,0	1,0
25210	Lastre, fogli, tubi e profilati, di materie plastiche	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0

Codice ATECO	Descrizione	1991	1994	1995	1998	1999	2002	2003	2006
	Produzione di metallo e fabbricazione di prodotti in metallo								
27222	Tubi avvicinati, aggraffati, saldati e simili	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0
27100	Prodotti della siderurgia	1,0	1,0	0,9	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0
27440	Rame e semilavorati	1,0	1,0	0,9	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0
28110	Strutture metalliche e parti di strutture	0,9	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0
28210	Cisterne, serbatoi e contenitori in metallo	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0
28610	Articoli di coltelleria e posateria	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0
28621	Utensileria a mano	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0
28220	Radiatori e caldaie per il riscaldamento centrale	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0
28753	Altri articoli metallici e minuteria metallica	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0
28621	Utensileria	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0
28630	Serrature e cerniere	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0
	Fabbricazione di macchine ed apparecchi meccanici								
29141	Organi di trasmissione	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0
29142	Cuscinetti a sfere	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	0,9
29221	Macchine ed apparecchi di sollevamento e di movimentazione e loro parti	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0
29231	Attrezzature industriali per la refrigerazione e la ventilazione (per uso non domestico)	1,0	1,0	1,0	0,8	1,0	1,0	1,0	1,0
29243	Attrezzature industriali per la refrigerazione e la ventilazione (per uso non domestico)	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0
29311	Motocoltivatori e trattori agricoli	0,7	0,9	1,0	0,7	1,0	1,0	1,0	1,0
29321	Altre macchine per l'agricoltura, la silvicoltura e la zootecnia	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0
29400	Macchine utensili elettriche portatili	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	0,9	1,0	1,0
29420	Macchine utensili per la metallurgia (compresi parti e accessori)	1,0	1,0	1,0	0,9	1,0	0,9	1,0	1,0
29111	Motori a combustione interna comprese parti ed accessori	1,0	1,0	1,0	0,9	1,0	1,0	1,0	1,0
29221	Macchine ed apparecchi di sollevamento e di movimentazione e loro parti	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0
29231	Attrezzature industriali per la refrigerazione e la ventilazione (per uso non domestico)	1,0	1,0	1,0	0,8	1,0	1,0	1,0	1,0
29311	Motocoltivatori e trattori agricoli	0,7	0,9	1,0	0,7	1,0	1,0	1,0	1,0
29321	Altre macchine per l'agricoltura, la silvicoltura e la zootecnia	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0
29111	Motori a combustione interna comprese parti ed accessori	1,0	1,0	1,0	0,9	1,0	1,0	1,0	1,0
29231	Attrezzature industriali per la refrigerazione e la ventilazione (per uso non domestico)	1,0	1,0	1,0	0,8	1,0	1,0	1,0	1,0
29520	Macchine da miniera, cava e cantiere (compresi parti e accessori)	0,8	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0
29120	Pompe e compressori e sistemi idraulici	0,9	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0
29130	Rubineti e valvole	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0
29242	Bilance e macchine automatiche per la vendita e la distribuzione comprese parti ed accessori	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	0,9
29243	Macchine per impiego generale ed altro materiale meccanico n.c.a.	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0
29311	Motocoltivatori e trattori agricoli	0,9	0,7	1,0	0,7	1,0	1,0	1,0	1,0
	Macchine per le industrie tessili; macchine e impianti per il trattamento ausiliario dei tessili;								
29541	macchine per cucire e per maglieria (compresi parti e accessori)	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0
29563	Stampi, portastampi, sagome, forme in metallo	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	0,8	0,9
29564	Robot industriali per usi molteplici, comprese parti e accessori	0,9	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0

Codice ATECO	Descrizione	1991	1994	1995	1998	1999	2002	2003	2006
29720	Altri apparecchi per uso domestico non elettrici	1,0	0,9	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0
	Fabbricazione di macchine elettriche e di apparecchiature elettriche ed ottiche								
30020	Computer, sistemi e altre apparecchiature per l'informatica	1,0	1,0	1,0	0,3	0,6	0,8	0,6	1,0
31101	Motori, generatori e trasformatori elettrici	0,8	1,0	0,9	0,9	1,0	0,8	0,8	0,9
31201	Apparecchiature per la distribuzione e il controllo dell'elettricità	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0
31621	Altri apparecchi elettrici (comprese parti staccate e accessori)	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0
33101	Apparecchi elettromedicali, compresi parti staccate e accessori	0,9	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0
	Contatori per acqua, gas e altri liquidi, di apparecchi di misura, controllo e regolazione comprese parti e accessori	1,0	1,0	0,9	1,0	1,0	1,0	0,8	1,0
33202		0,9	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0
33405	Apparecchiature fotografiche e cinematografiche								
	Fabbricazione di mezzi di trasporto								
34100	Autoveicoli	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0
34200	Carrozzerie per autoveicoli; rimorchi e semirimorchi	1,0	1,0	0,9	1,0	1,0	0,9	1,0	1,0

BIBLIOGRAFIA

- Baldone S., F. Sdogati, L. Tajoli (2002). Frammentazione internazionale della produzione e crescita, in M. Cucculelli, R. Mazzoni, *Risorse e competitività*, Franco Angeli, Milano, pp. 256-57
- Baldone S., F. Sdogati, L. Tajoli (2002). Frammentazione internazionale della produzione e crescita, in M. Cucculelli, R. Mazzoni, *Risorse e competitività*, Milano, Franco Angeli, p. 253.
- Baldwin R. (2007), Globalizzazione, la sfida dell'”unbundling”, in R. Baldwin, G. Barba Navaretti, T. Boeri (a cura di), *Come sta cambiando l'Italia*, Il Mulino, Bologna.
- Baldwin R. (2006) *Globalisation: The Great Unbundling(s)*, Prime Minister's Office Economic Council of Finland, 20 settembre.
- Barba Navaretti G., M. Bugamelli, R. Faini, F. Schivardi, A. Tucci (2007). *Le imprese e la specializzazione produttiva dell'Italia. Dal macrodeclino alla microcrescita*, rapporto Fondazione Rodolfo De Benedetti, Milano.
- Barba Navaretti G., D. Castellani (2004). *Investments Abroad and performance at Home: Evidence from Italian Multinationals*, CEPR discussion paper, n. 4284.
- Brunetti G., E. Rullani (2006). *Change. Il paese, l'impresa, le persone*, Egea, Milano.
- Bugamelli M. (2001), Il modello di specializzazione internazionale nell'area dell'euro e dei principali paesi europei: Omogeneità e convergenza, Temi di discussione, n. 402, Banca d'Italia, Roma.
- Bugamelli M., P. Cipollone, L. Infante (2000). Internazionalizzazione delle imprese italiane negli anni Novanta, *Rivista italiana degli Economisti*, vol. 3, pp. 349-86.
- Camera di Commercio di Bergamo (2005). *Le esportazioni bergamasche tra vecchie e nuove specializzazioni*, Rapporto IRS, Bergamo.
- Caroli M. G., A. Lipparini (2002). Le piccole e medie imprese italiane e i percorsi di crescita internazionale: il quadro di riferimento, in M.G.Caroli, A.Lipparini (a cura di) *Piccole imprese oltre confine. Competenze e processi di internazionalizzazione*, Carocci, Roma.
- Celaschi F., A. Cappellieri, A.Vasile (a cura di) (2005), *Lusso versus design. Italian design, beni culturali e luxury system: alto di gamma & cultura di progetto*, Franco Angeli, Milano.
- Celaschi F., A.Deserti (2007) *Design e innovazione. Strumenti e pratiche per la ricerca applicata*, Carocci, Roma.
- Celaschi F., Il design mediatore di conoscenza, in Germak. C., *L'uomo al centro del progetto*, Allemandi editore, Torino, (di prossima pubblicazione)

- Corò G., M. Volpe (2006). Apertura internazionale della produzione nei distretti italiani, in G. Tattara, G. Corò, M. Volpe, *Andarsene per continuare a crescere. La delocalizzazione internazionale come strategia competitiva*, Carocci, Roma, pp. 113-38.
- Crestanello G., G. Tattara (2006), Connessioni e competenze nei processi di delocalizzazione delle industrie venete di abbigliamento-calzature in Romania, in G. Tattara, G. Corò, M. Volpe, *Andarsene per continuare a crescere. La delocalizzazione internazionale come strategia competitiva*, Carocci, Roma, pp. 191-224.
- Debande O. (2006), "Deindustrialisation," Vol. 11, no. 1, *European Investment, Bank Papers*.
- Faini R., A. Sapir (2005), Un modello obsoleto? Crescita e specializzazione dell'economia italiana, relazione presentata alla conferenza "Oltre il declino", Fondazione Rodolfo De Benedetti, 3 febbraio, Roma.
- Federivo S., G. Minerva (2005). *Fear of Relocation? Assessing the Impact of Italy's FDI on Local Employment*, working paper, Dipartimento di Scienze Economiche e Metodi Quantitativi, Università del Piemonte Orientale A. Avogadro.
- Gereffi G., J. Humphrey, T. Sturgeon (2005). The governance of Global Value Chains, *Review of International Political Economy*, vol. 12:1, pp. 78-104.
- Mejia G. (1988), The Role of Human Resources Strategy in Export Performance: A Longitudinal Study, *Strategic Management Journal*, no. 9, pp. 493-505.
- Levy F., R.J Murnane (2004), *The New Division of Labor: How Computers are Creating the Next Job Market*, Princeton University Press, Princeton.
- Lojacono, G. (2002) Design e posizionamento delle imprese, *Economia & Management*, n.4.
- Micelli S., V. Fiotto (2005), Il ruolo strategico del design nella competitività d'impresa, in M. Bettiol, S. Micelli (a cura di), *Design e creatività nel made in Italy. Proposte Per i distretti industriali*, Mondadori, Milano.
- OECD (2005) *Science, Technology and Industry Scorecard 2005*; Eurostat (2004) *High-technology and knowledge-intensity leading to more value added, innovation and patents*, EC, Statistics in Focus, n. 8.
- Prahalad C.K., V. Ramaswamy, *Il futuro della competizione*, Edizioni il Sole 24ore, Milano.
- Tattara G., G. Corò, M. Volpe, *Andarsene per continuare a crescere. La delocalizzazione internazionale come strategia competitiva*, Carocci, Roma.
- Verganti, R. (2003) Design as brokering of languages: Innovation strategies in Italian firms, *Design Management Journal*, vol.14, no. 3.
- Verganti, R. (2005) *Managing design-driven innovation*, 12th EUASM International Product Development Management conference, 12-14 giugno, Copenhagen (Danimarca).

