

PAOLA MORELLI - ROBERTA GEMMITI (*)

IL COMMERCIO INTERNAZIONALE ITALIANO TRA RITARDI STRUTTURALI E SQUILIBRI REGIONALI

Introduzione. – Nello scenario odierno di spinta globalizzazione dei sistemi produttivi locali, analizzare la *performance* degli scambi internazionali italiani, ossia di un paese posizionato al sesto posto nella graduatoria mondiale del prodotto interno lordo, significa riflettere sulle caratteristiche strutturali dei suoi comparti produttivi e sulla loro capacità competitiva.

Nonostante l'enfasi con cui il processo di globalizzazione viene accreditato quale generatore di riassetti sociali ed economici e quale modellatore dei differenziali territoriali, l'analisi dell'evoluzione del commercio internazionale italiano, svolta utilizzando esclusivamente le informazioni statistiche ufficiali (Istituto Commercio Estero, ICE), sembra sottolineare, viceversa, un possibile peggioramento del sistema economico italiano nel suo complesso. Tale fenomeno, che trae origine dall'accelerazione che la globalizzazione va imponendo ai meccanismi competitivi, peraltro sempre presenti nelle caratteristiche quali-quantitative dei beni e dei servizi scambiati, tende a rafforzare il ruolo strategico dei sistemi territoriali più dinamici e innovativi e quindi ad amplificare i differenziali regionali, che finiscono per delineare situazioni di ritardo competitivo anche nelle aree storicamente più sviluppate del paese.

In altri termini, riflettere sul commercio internazionale italiano permette non soltanto di presentare lo stato dell'arte, in una visione di dinamica comparata, che consente la valutazione dei fattori congiunturali che giustificano cambiamenti nel posizionamento internazionale, ma soprattutto di evidenziare alcuni dei fattori strutturali che tendono a rendere rigida, obsoleta e quindi fragile la struttura produttiva nazionale.

In particolare, l'analisi dei dati disponibili e alcune considerazioni tratte da recenti e significative attività di ricerca finiscono per mettere in rilievo: un orientamento al rafforzamento della posizione italiana nell'ambito europeo, con particolare attenzione ai paesi membri dell'Unione; una modesta propensione all'innovazione tecnologica delle merci esportate; una ridotta capacità di penetrazione in alcuni mercati internazionali; un inasprimento dei divari regionali italiani con una progressiva estensione del ritardo strutturale dei sistemi produttivi; uno scollamento tra quadro produttivo e interventi di politica economica.

(*) L'impostazione dell'articolo è frutto di riflessione congiunta, tuttavia si possono attribuire a R. Gemmiti i paragrafi *Il posizionamento italiano nel mondo* e *Il contributo delle regioni italiane* e a P. Morelli l'*Introduzione* e il paragrafo *Alcune osservazioni sui ritardi strutturali*.

Tab. 1 – I primi venti partners commerciali dell'Italia

Paesi	Posizione	Peso in %	Paesi	Posizione	Peso in %
Germania	1	15,1	Turchia	11	1,8
Francia	2	12,6	Giappone	12	1,7
Stati Uniti	3	10,4	Polonia	13	1,5
Gran Bretagna	4	6,9	Portogallo	14	1,4
Spagna	5	6,2	Hong Kong	15	1,3
Svizzera	6	3,4	Romania	16	1,0
Belgio	7	2,7	Svezia	17	1,0
Paesi Bassi	8	2,7	Russia	18	1,0
Austria	9	2,2	Brasile	19	1,0
Grecia	10	2,0	Ungheria	20	0,9

Fonte: elaborazione su dati ICE (2001)

Il posizionamento italiano nel mondo. – Nel quadro mondiale degli scambi, che nel 2000 hanno raggiunto il valore complessivo di circa 6.230 miliardi di dollari, appena venti paesi importatori/esportatori movimentano i quattro quinti dei flussi: al primo posto, ovviamente, gli Stati Uniti (con circa il 19% delle importazioni e il 12% delle esportazioni), seguono Germania (rispettivamente 7,5% e 8,7%), Giappone (5,7% e 7,5%), Gran Bretagna (5% e 4,4%), Francia (4,6% e 4,7%) e Canada (3,7% e 4,4%).

In questa graduatoria l'Italia si colloca al settimo posto per le importazioni (3,5%), ma scende all'ottavo per la capacità d'esportazione (3,7%), per la crescente affermazione della Cina, competitiva non soltanto in alcuni settori tradizionali, quali per esempio i mobili, ma anche in beni a elevato contenuto tecnologico. La specializzazione geografica degli scambi italiani privilegia in primo luogo l'Unione Europea, che assorbe circa il 62% delle esportazioni italiane, principalmente dirette alla Francia e alla Germania; seguono gli Stati Uniti e la Gran Bretagna che acquisiscono rispettivamente circa il 10% e il 6% del nostro *export* totale (tab. 1). Le restanti quote di esportazioni si distribuiscono tra i vari paesi in transizione economica, mentre si indeboliscono quei segnali di interesse dimostrati da alcuni nuovi mercati dell'Asia orientale, dell'Africa settentrionale e del Medio Oriente, che avevano caratterizzato la prima metà degli anni Novanta, a testimonianza della capacità di molte imprese italiane di cogliere le nuove opportunità. E, in tal senso, si potrebbe spiegare attualmente il maggior interesse che il sistema produttivo italiano dimostra verso il consolidamento dell'*export* nei paesi dell'Unione Europea, anche se questo orientamento non appare privo di rischi, derivanti dalla grande forza competitiva di alcuni *partners* europei.

Solo a titolo esemplificativo, vale la pena di ricordare che nel 2000 si è evidenziata una fragilità commerciale italiana nei confronti della Germania, primo importatore, e conseguentemente un peggioramento dei saldi commerciali con l'intera Unione. Le importazioni italiane di prodotti tedeschi hanno riguardato quei settori in cui la Germania ha maggiori vantaggi comparati, mentre le richieste verso l'Italia vanno interessando sempre più prodotti nei quali siamo scarsamente specializzati.

A fronte di una internazionalizzazione sempre più geograficamente mirata, non soltanto diminuiscono le quote italiane di mercato nel mondo, ma aumentano anche le importazioni dall'estero: negli ultimi quattro anni l'indice di penetrazione estera è passato dal 25% al 31,4%, con punte elevate persino nei settori tradizionalmente di forza dell'Ita-

Tab. 2 - *Quote di mercato dell'Italia nel mondo per settori (% sul totale esportazioni mondiali)*

Gruppi di attività economica	1996	2000
Prodotti dell'agricoltura, silvicoltura e pesca	2,3	1,9
Prodotti alimentari, bevande e tabacco	4,1	4
di cui preparati e conserve di frutta	6,5	5,4
di cui bevande	9,5	9,1
Prodotti tessili e della maglieria	9,5	6,5
Articoli di abbigliamento	7,6	5,3
Calzature, cuoio, prodotti in pelle e cuoio	16,4	13,1
Prodotti chimici e fibre sintetiche artificiali (compresa la farmaceutica)	3,8	3,6
Articoli in gomma e materie plastiche	7	5,6
Prodotti della lavorazione di minerali non metalliferi	12	10,1
di cui piastrelle e lastre in ceramica per pavimenti e rivestimenti	54,8	48,7
di cui pietre da taglio	34,7	28,4
Metallo e prodotti in metallo	4,5	3,5
Macchine e apparecchi meccanici	9,4	7,9
di cui macchine per l'agricoltura e la silvicoltura	11,5	11,2
di cui apparecchi per uso domestico	15	12,3
Macchine elettriche e apparecchiature elettriche di precisione	2,1	1,8
di cui cicli e motocicli	12,7	8,4
Mobili	15	10,5
<i>Totale</i>	<i>4,4</i>	<i>3,7</i>

Fonte: elaborazione su dati ICE (2001)

lia, come le calzature (l'aumento è stato del 60%) e dei mezzi di trasporto (80%). Un insieme di fattori concorre, forse, a spiegare le variazioni che si osservano nel commercio internazionale italiano, che negli ultimi cinque anni registra una contrazione in tutti i settori della manifattura, voce principale degli scambi italiani con l'estero (per il 98% le esportazioni sono di manufatti). I soli comparti produttivi a non mostrare segnali di peggioramento sono stati l'editoria, il settore lattiero-caseario, i prodotti farmaceutici, i pannelli di legno (tab. 2). Il processo di globalizzazione amplifica i meccanismi di competizione e, pertanto, i nuovi paesi industriali riescono a strappare quote di mercato, non esclusivamente nei settori tradizionali della manifattura, e l'esempio della Cina è tra i più significativi dei cambiamenti del mercato internazionale (ICE, 2001).

Nella composizione settoriale delle esportazioni si riflettono ancora i punti di forza e di debolezza della competitività italiana (tab. 3). L'esame dei settori più attivi mette in evidenza il ruolo della produzione metalmeccanica (quasi totalmente assorbita dalle macchine industriali generali e specializzate) che rappresenta circa il 23% del totale; seguono il comparto tessile (12% circa) e i prodotti chimici e farmaceutici (quasi l'11%). Per la comprensione del fenomeno, i risultati di una serie di indagini (Celant, 1999; 2000; 2002) hanno consentito di valutare l'elevato livello di specializzazione italiana nei comparti ove il fattore tecnologico appare ancora marginale, sottolineando, altresì, una tendenza assai preoccupante per il commercio internazionale: una caduta strisciante della tecnologia implicita nelle merci esportate, con i prodotti a forte contenuto tecnologico che contribuiscono con appena l'8% al totale complessivo delle esportazioni italiane.

Tab. 3 – Distribuzione settoriale del commercio estero italiano nel 2000

	esportazioni		importazioni		saldi
	mld di lire	%	mld di lire	%	mld di lire
Prodotti agricoli, allev. e pesca	7319	1,46	17537	3,55	-10218
Prodotti dell'industria estrattiva	999	0,20	57209	11,54	-56210
<i>per prodotti energetici</i>	93	9,31	51083	89,29	-50990
Manifattura	487097	97,70	416052	83,96	71045
Alimentari, bevande, tabacco	24904	5,11	32648	7,85	-7744
Tessili e abbigliamento	51249	10,52	24434	5,87	26815
Calzature, prod. in pelle e cuoio	25387	5,21	10534	2,53	13444
Prodotti in legno e sughero	2861	0,59	6475	1,56	-3614
Prodotti in carta, stampa, editoria	11324	2,32	13840	3,33	-2516
Prodotti petroliferi raffinati	9980	2,05	10401	2,50	-421
Prodotti chimici e farmaceutici	46386	9,52	63835	15,34	-17449
Prodotti in gomma e plastica	17922	3,68	10306	2,48	7616
Vetro, ceramica e materiali non metallici per l'edilizia	17671	3,63	5395	1,30	12276
Metalli e prodotti in metallo (escluse macchine e app.)	40545	8,32	50408	12,12	-9863
Macchine e app. meccanici	97079	19,93	38882	9,35	58197
Macchine e appar. elett. e di prec.	50473	10,36	73248	17,61	-22775
Mezzi di trasporto	57950	11,90	67522	16,23	-9572
<i>per autoveicoli e parti di autoveic.</i>	38764	66,89	53896	79,82	-29740
Altri manufatti	33366	6,85	8124	1,95	25242
<i>per mobili</i>	17417	52,20	1920	23,63	15949
<i>per gioielleria</i>	11010	33,00	1841	22,66	9169
Altri prodotti	2786	0,56	4701	0,95	-1915
Totale	498201		495499		2702

Fonte: elaborazioni su dati ICE (2001)

La forte presenza di settori tradizionali, nei quali, si è già detto, la concorrenza dei paesi di nuova industrializzazione tende a essere sempre più marcata, è ancora uno dei fattori critici della struttura produttiva italiana. Inoltre, la delicata situazione italiana sembra destinata a subire anche le pressioni provenienti dai paesi dell'Unione Europea, che tendono a valorizzare qualità e valore aggiunto delle produzioni, al fine di perseguire quell'ambizioso traguardo delineato nel Consiglio Europeo di Lisbona del 2000, che dovrebbe, in meno di un decennio, trasformare l'Europa nel sistema economico più dinamico e competitivo basato sulla conoscenza. La scarsa propensione a investire su qualità, innovazione, conoscenza, non è un fenomeno nuovo in Italia (Celant, 1999), ma nell'era della globalizzazione diviene elemento di elevato rischio per tutto il sistema produttivo italiano, con le conseguenti ripercussioni sul versante sociale. Si sta assistendo a una divaricazione preoccupante: mentre l'Unione Europea spinge verso investimenti in prodotti ad alto valore aggiunto e incoraggia il distacco dalle produzioni tradizionali, la

politica italiana poco favorisce le imprese nelle trasformazioni necessarie e tende a ridurre ulteriormente i fondi destinati alla ricerca.

Un'ultima annotazione merita anche lo scambio dei servizi, anche essi caratterizzati da un progressivo peggioramento dei saldi, che interessano tutti i settori (trasporti, comunicazione, assicurazione, servizi finanziari, servizi informatici, *royalties* e licenze, altri servizi alle imprese, servizi personali, servizi per il governo), a esclusione di quello dei viaggi e delle costruzioni, sebbene queste ultime mettano in risalto, proprio alla fine del millennio, una significativa contrazione, che potrebbe anticipare una possibile tendenza. Anche in questa sezione del commercio internazionale, l'Italia mostra la sua modesta capacità competitiva e il carattere tradizionale dell'insieme dei servizi scambiati. Ed è proprio su questo ritardo innovativo, evidenziato a più riprese non soltanto dalla letteratura economica specializzata, ma persino dagli organi istituzionali, che poggia il principale malessere del sistema produttivo nazionale, ancora legato a consolidate forme di organizzazione delle imprese e preoccupato di avviare nuovi percorsi in un clima dominato dalle turbolenze economiche, politiche e sociali provocate dalla globalizzazione dei mercati. In altri termini, l'ampliamento del confronto e della competizione sulla scala mondiale, in presenza di una mobilità imprevedibile degli investimenti, rende sempre più difficile la gestione delle attività d'impresa, soprattutto nelle dimensioni medio-piccole che, più di altre, dovrebbero poter fare affidamento su un sistema più ampio di informazioni, anche tecnologiche, e di garanzie istituzionali.

Il contributo delle regioni italiane. – Una lettura regionale del commercio internazionale italiano finisce per disegnare ancora una volta una composizione differenziata delle regioni italiane; una geografia degli squilibri, ampiamente conosciuta, che tuttavia non è in grado di nascondere un preoccupante allargamento dei ritardi strutturali anche nelle regioni tradizionalmente più evolute dell'Italia (Celant, 2002).

Mentre il Mezzogiorno italiano contribuisce con poco più dell'11% alle esportazioni, le aree forti del paese mostrano nettamente la loro vocazione commerciale: il versante settentrionale detiene il 72% delle esportazioni di merci (l'area storica dell'industrializzazione italiana, il Nord-ovest, supera il 41%, mentre il Nord-est si attesta intorno al 31%) e l'Italia centrale il residuo 17%. In termini regionali, è la Lombardia che detiene il primato (e il suo contributo si è rafforzato nel primo trimestre del 2001, con una quota che si avvicina al 30% del totale delle esportazioni italiane); seguono, a sempre più nette distanze, Veneto, Piemonte e Toscana (tab. 4). Se a questi primi dati si associano quelli relativi al contributo che ciascuna regione dà al credito complessivo per esportazione di servizi, nelle voci afferenti all'intermediazione e ai servizi alle imprese, si osserva come il Mezzogiorno precipita verso valori inferiori all'1%; si rafforza la posizione del Nord-ovest (oltre il 60% delle intermediazioni e più del 58% dei servizi alle imprese); si indebolisce la quota percentuale del Nord-est (9% e 10%), mentre si mantiene relativamente allineata la quota dell'area centrale (quasi 19% e 17%). E' ancora la Lombardia a svolgere la funzione trainante (52% e 40%) e, a grande distanza, mentre il Piemonte si distingue per il contributo ai servizi alle imprese (14,70%), il Lazio si posiziona al secondo posto nazionale per l'intermediazione (14,90%).

Sotto il profilo territoriale, quindi, sembra delinearsi un progressivo allontanamento di alcune regioni dal resto del paese, per effetto di una indiscussa maggiore capacità di cogliere le occasioni offerte dalla internazionalizzazione dell'economia e dalla globalizzazione dei mercati: maggiore dinamismo dimostrano Lombardia e Piemonte, Veneto e Toscana, cui si può aggiungere, solo per i servizi, il Lazio. In tal senso, appare utile ri-

Tab. 4 – Grado di concentrazione regionale delle esportazioni italiane nel 2000

Regioni	Grado di concentrazione esportazioni (1)	Esportazioni per occupato (2)	Grado di concentrazione PIL nel 1999 (3)	Grado di apertura sull'estero (4)	Concentrazione imprese a partecip. estera (5)	Concentrazione imprese estere partecipate (6)
Nord-Centro	88,80	93,90	75,90	110,50	88,20	95,60
Italia nord-occidentale	41,30	98,90	32,30	108,60	50,50	53,30
<i>Piemonte</i>	11,50	90,60	8,60	112,80	13,80	15,40
<i>Valle d'Aosta</i>	0,20	85,00	0,30	71,30	0,30	0,00
<i>Lombardia</i>	28,30	106,00	20,10	113,20	34,10	33,60
<i>Liguria</i>	1,40	62,40	3,30	49,20	2,30	4,30
Italia nord-orientale	31,10	96,10	22,90	122,60	23,70	31,80
<i>Trentino-Alto Adige</i>	1,70	78,70	2,00	104,00	2,30	1,00
<i>Veneto</i>	14,30	95,20	9,40	128,00	8,80	12,80
<i>Friuli-Venezia Giulia</i>	3,50	122,40	2,50	150,20	2,60	2,20
<i>Emilia-Romagna</i>	11,50	93,20	8,90	113,50	9,90	15,80
Italia centrale	16,60	80,30	20,70	114,40	14,00	10,40
<i>Toscana</i>	8,30	95,90	6,60	118,50	5,20	3,60
<i>Umbria</i>	0,90	46,80	1,40	63,40	1,50	0,50
<i>Marche</i>	2,80	63,30	2,60	99,90	1,70	2,80
<i>Lazio</i>	4,60	80,80	10,10	75,80	5,70	3,50
Mezzogiorno	11,10	41,40	24,10	54,10	11,80	3,80
Italia meridionale	8,00	40,10	16,40	60,10	9,20	3,50
<i>Abruzzo</i>	2,00	74,60	1,90	85,80	2,40	0,70
<i>Molise</i>	0,20	30,80	0,40	56,50	0,40	0,10
<i>Campania</i>	3,00	45,10	6,40	65,20	3,90	1,70
<i>Puglia</i>	2,30	33,50	4,80	56,10	1,60	0,90
<i>Basilicata</i>	0,40	37,70	0,70	73,40	0,60	0,10
<i>Calabria</i>	0,10	5,80	2,10	8,10	0,30	0,00
Italia insulare	3,10	45,30	7,70	40,30	2,60	0,30
<i>Sicilia</i>	2,10	43,70	5,70	37,90	1,50	0,30
<i>Sardegna</i>	1,00	49,40	2,00	47,10	1,10	0,00
	100,00	82,40	100,00	100,00	100,00	100,00

Fonte: ICE (2001)

(1) Pesì percentuali sul totale nazionale delle esportazioni; (2) gli occupati sono nell'agricoltura e nell'industria esclusa l'edilizia; (3) percentuale sul valore aggiunto nazionale; (4) rapporto tra grado di apertura regionale e nazionale, dove il grado di apertura è calcolato come rapporto tra esportazioni e valore aggiunto al costo dei fattori (sempre escludendo l'edilizia); (5) percentuale sul totale degli stabilimenti; percentuale per regione di origine della casa madre sul totale nazionale

flettere anche sui processi di strutturazione economico-produttiva e territoriale alla scala provinciale (Viesti, 1996; Celant, 1999), ove il quadro territoriale delle esportazioni italiane si concentra in quattro sistemi territoriali: il sistema lombardo, costituito dalle province di Milano, Varese, Como, Bergamo, Brescia; il sistema veneto, con le province di Verona, Vicenza, Padova, Treviso; il sistema piemontese costituito da Torino e dall'indotto fornito dalle province di Cuneo e Vercelli; il sistema emiliano che, centrato su Bologna, si avvale del contributo di Modena e Reggio Emilia. Per questi sistemi, fattore strategico di affermazione sembra proprio la loro configurazione territoriale, ove sistemi produttivi metropolitani, distretti industriali, città o reti di città testimoniano di una maggiore capacità relazionale e quindi favoriscono il processo di apertura internazionale agli scambi.

Se molti dei ritardi strutturali ed economici del Mezzogiorno richiedono ancora grande attenzione e rinnovate politiche di interventi, l'indicatore di apertura internazionale testimonia di una vivacità e un miglioramento continuo in questa compagine territoriale. Infatti, la globalizzazione dialoga anche con il Mezzogiorno e modifica quella che almeno negli ultimi vent'anni è stata la geografia dei vantaggi competitivi italiani centrata sui sistemi produttivi metropolitani e i distretti industriali. Nel 2000 le esportazioni meridionali hanno confermato un *trend* positivo, sicuramente dovuto all'aumento del prezzo del petrolio che ha favorito le raffinerie dell'area, ma anche all'aumento della quota delle vendite nei settori delle macchine, degli apparecchi meccanici e della meccanica di precisione (ICE, 2001). Inoltre, si va rafforzando la specializzazione geografica degli scambi del Mezzogiorno al di fuori del blocco europeo, verso l'Europa orientale, l'Est asiatico e l'America settentrionale.

Al contrario, mostrano segnali continui di rallentamento alcuni dei tradizionali distretti industriali, le Marche nell'area centrale e il Veneto nell'area nord-orientale, dovuti essenzialmente alla specializzazione in settori tradizionali ormai soggetti a fortissima competizione internazionale. I distretti industriali sono in crisi di fronte alla globalizzazione: perché il ruolo dell'accessibilità, rispetto agli altri fattori, si va ridimensionando mentre si va rafforzando l'ipotesi del distretto virtuale; perché diventa sempre più importante diversificare il rischio, punto di forza del Mezzogiorno rispetto al sistema distrettuale; perché la monoproduttività rischia di essere un elemento di criticità, in quanto il sistema di nicchia e la disintegrazione del processo produttivo nella filiera delle piccole e medie imprese può significare dipendenza da pochi grandi produttori finali esterni.

Gli indicatori del processo sintetizzati nella tabella 4 e in particolare la multinazionalizzazione (in entrata e in uscita), mostrano una forte correlazione con il grado di vivacità economica espresso dalla quota di PIL prodotto.

Lo squilibrio Nord/Sud dal punto di vista dell'apertura internazionale e della competitività è immediatamente percepibile e conferma la tendenza dei processi in atto in questi anni, in particolare quelli relativi all'investimento estero, a convergere più o meno dove la ricchezza è maggiore, nelle aree in cui i sistemi produttivi sono storicizzati e strutturati, la capacità di rispondere agli stimoli è di natura endogena, e il territorio, sul piano materiale e immateriale, è già ben organizzato.

Le regioni dove i processi convergono sono la Lombardia, in primo luogo, e il Piemonte; poi, le regioni caratterizzate dai sistemi locali di piccola e media impresa: Veneto, Emilia-Romagna e, con un forte distacco, Toscana. Seguono le regioni nelle quali la globalizzazione si manifesta come capacità di apertura dei mercati al commercio estero, con tutti i rischi della dipendenza e dell'esposizione a turbolenze nei cambi e nella concorrenza internazionale che questa può comportare: le Marche e l'Abruzzo. Nel corridoio adriatico la globalizzazione tocca poco la Puglia che, probabilmente, esercita il proprio sistema di scambi principalmente all'interno del paese. In ritardo, anche in que-

sto senso, è il Mezzogiorno, dove si fanno particolarmente esigui gli investimenti diretti esteri in entrata e in uscita e la capacità di esportare risulta piuttosto debole.

Appare, quindi, evidente che il processo di globalizzazione in Italia, in generale, tende a privilegiare i sistemi produttivi più evoluti, laddove supportati da strutture territoriali più avanzate. In tal senso, si spiegano anche le interessanti dinamiche in atto nel Mezzogiorno, che vengono evidenziate dal cambiamento registrato negli ultimi tre anni (Gemmiti, 2000), che testimonia della crescita costante del Sud. La quota delle esportazioni di merci nel 2000 risulta diminuita di quasi il 2% nell'area Centro-Nord, probabilmente per effetto del continuo processo di terziarizzazione; al contempo, il Mezzogiorno aumenta il proprio contributo di oltre un punto e mezzo percentuale, dovuto per circa lo 0,8% alla Campania, alla Basilicata e alla Puglia e per lo 0,7% a Sicilia e Sardegna. Escludendo il peso delle esportazioni nel settore petrolifero, i dati aggregati poco contribuiscono a far emergere il mosaico delle realtà produttive meridionali, ove si vanno rafforzando alcune configurazioni territoriali, come nei casi di Matera, Potenza, Isernia-Venafro, Caserta, Napoli.

Alcune osservazioni sui ritardi strutturali. – L'analisi svolta deve essere completata con alcune considerazioni sui livelli di competizione italiana che possono essere migliorati per quanto attiene alle due principali sfide che la globalizzazione sembra raccogliere e orientare: tecnologia digitale e qualità ambientale. E nel panorama nazionale i due versanti innovativi presentano ancora significativi ritardi.

Il mercato globale e le sue variegate configurazioni amplificano i livelli di competitività tra sistemi produttivi e innescano un processo continuo di rinnovamento degli strumenti operativi, tra cui spicca l'orientamento all'adozione delle tecnologie digitali (soprattutto nelle aree della ricerca, della progettazione, della gestione delle risorse, della promozione e del *marketing*, della cura del consumatore e del mercato, della logistica) realizzabili attraverso piattaforme integrate di tipo digitale. L'abbattimento delle distanze e il continuo passaggio dalla produzione materiale all'insieme dei servizi che accompagnano la produzione e la distribuzione sono due di quei fattori che determinano la formazione dei vantaggi competitivi.

L'Unione Europea sembra puntare decisamente in questa direzione e relativamente al commercio elettronico ha previsto un aumento del volume d'affari europeo che dovrebbe portare dai 17 miliardi di dollari del 1999 a circa 360 miliardi nel 2003 (CE, 2000; UE, 2000), al fine di recuperare il ritardo che l'Europa presenta nei confronti degli Stati Uniti, ma anche e soprattutto per favorire l'affermarsi di uno strumento che ha grande potenziale per la competitività d'impresa: apertura di nuovi settori commerciali, sviluppo di nuovi prodotti e forme di distribuzione, riduzione dei costi di pubblicità e transazione, riduzione dei costi di intermediazione e di comunicazione, eliminazione dei costi connessi con le infrastrutture materiali, trasferimento di molti costi a carico dei clienti (Comitato Economico e Sociale, 2001).

Per i distretti industriali, in particolare, l'adozione dell'ITC rappresenta il passaggio dalle forme organizzative del passato, fondate sulla prossimità e la collaborazione *de visu* da cui nascono i consorzi-fidi, quelli per l'*export*, le fiere, la promozione tradizionale, alla più complessa struttura del mercato digitale.

Per quanto attiene all'Italia, in una recente indagine finalizzata a verificare il livello di consapevolezza del ruolo strategico della tecnologia digitale nell'odierno scenario della globalizzazione, su 51 distretti industriali tradizionali e 32 localismi a base provinciale intervistati, è emerso un atteggiamento ancora controverso nei riguardi dell'innovazione.

Sono sostanzialmente due le posizioni che si contrappongono; imprenditori che intendono adeguarsi all'innovazione digitale e imprenditori che la considerano un fenomeno passeggero sul quale non vale la pena investire (FEDERCOMIN e RUR-CENSIS, 2001).

La quota di investimenti in innovazione ha comunque raggiunto nel 1999 più dell'8% del fatturato, valore ritenuto molto significativo. Tra i distretti che registrano valori superiori ci sono Ivrea e Canavese, Alba, Lumezzane, Arzignano, Pesaro, Fermo, Bari-Modugno, Lecco, Catania. L'adesione alle tecnologie digitali consiste principalmente negli scambi *e-mail* (nel 59% dei sistemi locali), in siti *web* condivisi tra aziende (30%).

Particolare interesse rivestono le reti telefoniche nel 42% dei casi, i portali-vetrina per le imprese e per le aree (38% delle aree considerate), banche dati comuni, portali per l'*e-business*, mentre molto interessante è l'esistenza nel 12% dei distretti di *software* applicati condivisi fra imprese. L'obiettivo è quello di migliorare il rapporto delle imprese con l'esterno (63%), sviluppare relazioni commerciali fra imprese (al «B2B», cioè allo scambio tra imprese, stanno lavorando il 43% delle aree); l'*e-procurement* è presente nel 23% dei distretti, mentre in poco meno di un quinto delle aree esaminate si investe in sistemi informativi per logistica, *marketing*, sviluppo di sistemi «B2C» (scambio con i consumatori), *e-learning* (FEDERCOMIN e RUR-CENSIS, 2001). La valutazione finale dell'indagine rileva una sorta di digitalizzazione «a sventagliata», lasciata in altri termini a poche iniziative personali orientate a sostenere le proprie quote di mercato. Si disegna, così, all'interno del distretto una frammentazione tecnologica che in assenza di una strategia complessiva distrettuale, in grado di orientare le scelte e le opzioni ad alto contenuto tecnologico e innovativo, poco contribuisce all'affermazione delle capacità produttive dei distretti nel mutato quadro competitivo internazionale.

Anche dal punto di vista dell'interesse per gli *e-market-places* (61 al gennaio 2002) l'indagine non è consolante: circa il 57% delle imprese intervistate dichiara di non essere interessata a investire in questa direzione, il 23% ne sta valutando l'opportunità, e solo il 7% dichiara di essere già operativa su questa piattaforma.

Sebbene l'indagine FEDERCOMIN e RUR-CENSIS non si sia occupata direttamente di ricostruire il divario territoriale esistente nelle regioni italiane, tuttavia i dati raccolti lasciano spazio a qualche considerazione in merito alla disomogeneità del quadro territoriale. Dal punto di vista della quota di fatturato investita nell'innovazione digitale, nei 22 distretti emergenti sottoposti all'analisi si va da un massimo del 30% registrato nell'Albesse (Cuneo) a ben sette casi di investimento nullo, tutti nei distretti del Nord e del Centro; mentre i distretti del Mezzogiorno, da quelli di Frosinone, a Marcianise, a Modugno, a Caltagirone e Oristano investono con quote che vanno da un minimo di 3 ad un massimo del 20% del fatturato. Per quanto attiene, più genericamente, alla quota di fatturato investita in innovazione, i valori più alti si registrano nella provincia dell'Aquila (38%), seguita da Cosenza (25%), Caltanissetta e Catania (20%); nel Nord il massimo è raggiunto dalla provincia di Gorizia (15%), mentre Pordenone ha valori pari a quelli della regione Molise (10%). Dal punto di vista del numero di imprese che aderiscono al *business-to-business*, nella classe compresa tra il 10 ed il 30% rientrano due province meridionali (Salerno e Catania), tre del Centro (Terni, Livorno, Rimini) e nessuna nel Nord. Nella piattaforma *business-to-customer* registra valori superiori al 30% delle imprese soltanto la provincia di Terni, seguita da Bolzano e da Catania con valori compresi tra 10 e 30.

Il secondo elemento su cui focalizzare l'attenzione attiene alla qualità di prodotto e di processo, in ambito ambientale, che rappresenta uno tra i più recenti fattori su cui si gioca la competitività d'impresa e territoriale. Un indicatore utile a descrivere la diversa capacità di reazione del sistema produttivo alla competizione ambientale appare il numero di imprese certificate secondo lo *standard* dell'ISO 14001; quale sistema volontario

Tab. 5 – *Distribuzione regionale delle imprese certificate (ISO 14001) in Italia*

Regioni	Numero imprese 31.12.1999	Numero imprese 30.6.2001	Numero imprese 31.10.2001
Piemonte	20	83	116
Valle d'Aosta	1	2	1
Lombardia	82	195	271
Liguria	2	39	53
Trentino-Alto Adige	1	26	34
Veneto	22	82	105
Friuli-Venezia Giulia	7	21	30
Emilia-Romagna	10	63	92
Toscana	1	37	47
Umbria	3	4	5
Marche	1	12	12
Lazio	8	35	45
Abruzzo	15	51	54
Molise	2	8	12
Campania	4	56	73
Puglia	7	43	59
Basilicata	1	8	10
Calabria	2	9	10
Sicilia	4	21	44
Sardegna	1	11	17

Fonte: SINCERT (www.sincert.it)

di adesione agli *standards* ambientali, infatti, esprime bene la diversa sensibilità delle imprese all'innovazione.

La distribuzione regionale sembra riflettere ancora i già noti squilibri regionali in termini di competitività e apertura internazionale delle imprese. La Lombardia supera infatti di gran lunga tutte le altre regioni in termini di numero di aziende certificate, nonostante i buoni valori riportati da Piemonte e Veneto. Tuttavia, l'adesione al sistema di certificazione riflette anche la struttura settoriale dell'economia regionale (Brogna, 2000). La chimica di base è il settore più sensibile alla compatibilità ambientale (150 siti certificati nel 2000), seguito dal comparto delle macchine elettriche e dalle apparecchiature elettriche e ottiche. Ne deriva un innegabile effetto di concentrazione in alcuni spazi privilegiati dalla certificazione ambientale: l'area milanese per il settore chimico, il sistema policentrico veneto per apparecchiature e componentistica elettrica. A fare sinergia, inoltre, con la specializzazione settoriale, c'è lo stesso grado di apertura internazionale che costringe le imprese a rendersi competitive in un mercato internazionale particolarmente attento ai temi della sostenibilità ambientale.

Sebbene l'attenzione all'innovazione in campo ambientale appaia più orientata dalla necessità di rispondere alla richiesta del mercato che dalla ricerca di forme autonome di innovazione in questo campo, il resto dell'Italia, al di fuori del sistema lombardo e di quello veneto, registra una discreta dinamicità anche nel Mezzogiorno. L'indicatore consente osservazioni di carattere assolutamente intuitivo, dato che l'informazione non è rapportata né alla dimensione d'impresa né al totale delle imprese o degli addetti. Cio-

nonostante, la tendenza a recepire la valenza competitiva della certificazione ambientale è testimoniata dal dinamismo del numero di imprese che hanno scelto di aderire alla ISO. Probabilmente, e sarebbe un dato positivo e una importante indicazione per le scelte di *policy* successive, parte del dinamismo è legato agli incentivi concessi alle imprese che vogliono adeguarsi agli *standards* ambientali internazionali o alla formulazione recente della legge 488/92, tale da privilegiare nella distribuzione dei fondi le imprese che hanno anche soltanto dichiarato l'intenzione di avviare un sistema di gestione ambientale.

Peraltro, anche l'assetto strutturale e spaziale del commercio interno consente di sottolineare molte delle disfunzioni del sistema Italia, che con la loro persistenza incidono negativamente nelle dinamiche e nei meccanismi competitivi avviati e inaspriti dalla globalizzazione. Grazie ai recenti studi sulla distribuzione commerciale (Bullado e Buzzetti, 2001), la situazione interna testimonia di un lento, contrastato anche se inevitabile processo di trasformazione delle modalità di organizzazione del commercio tradizionale, ancora troppo polverizzato e disomogeneo a favore di forme distributive innovative, fortemente competitive, che sembrano privilegiare ancora i sistemi territoriali più evoluti del nostro paese.

Un'ultima considerazione merita anche l'evoluzione della ricerca geografica italiana nell'ambito del commercio, sia internazionale sia interno. Nonostante il grande contributo dato dalla geografia commerciale alla genesi e all'affermazione della geografia economica, la prima ricognizione critica sulla produzione geografica italiana, curata negli anni Sessanta (Nice, 1964), sottolineava una progressiva disaffezione allo studio organico del commercio, tendenza che veniva confermata vent'anni dopo (Ciaccio, 1980), anche se in alcune sedi universitarie emergeva (e persiste ancora) un forte orientamento all'analisi del commercio internazionale, quale misuratore delle trasformazioni sociali, produttive, politiche. Attualmente, mentre si intensificano le analisi e le ricerche delle discipline economiche sulla dimensione, sulla struttura e sulla geografia del commercio internazionale di beni e servizi, grazie anche all'importante contributo offerto da P. Krugman, il nuovo mercato disegnato dalla globalizzazione favorisce, e al contempo utilizza, con maggiore attenzione le capacità interpretative della geografia sui processi di competizione in atto nei sistemi territoriali.

RIFERIMENTI BIBLIOGRAFICI

- BANCA D'ITALIA, *Il modello di specializzazione internazionale dell'area dell'euro e dei principali paesi europei: omogeneità e convergenza*, in «Temi di Discussione», Roma, 402, 2001.
- BROGNA M., *Nuove forme di competitività internazionale: la qualità ambientale*, in CELANT (2000), pp. 11-26.
- BULLADO E. e L. BUZZETTI (a cura di), *La rivoluzione terziaria. Riorganizzazione geografica del commercio*, contributi agli Atti del XXVIII Congresso Geografico Italiano (Roma, 2000), Trento, Artimedia, 2001.
- CAROLI M., *Globalizzazione e localizzazione dell'impresa internazionalizzata*, Milano, F. Angeli, 2000.
- CELANT A. (a cura di), *Commercio estero e competitività internazionale. Imprese e squilibri territoriali in Italia*, Roma, SGI, 1999 (a).

- CELANT A., *Per una geografia del commercio estero italiano*, in CELANT (1999a), (b), 7-60.
- CELANT A. (a cura di), *Ecosostenibilità e risorse competitive. Le compatibilità ambientali nei processi produttivi*, Roma, SGI, 2000.
- CELANT A. (a cura di), *Competizione territoriale nelle regioni italiane. La "geografia" come fattore di crescita economica*, Roma, SGI, 2002.
- CIACCIO CAMPAGNOLI C., *Il commercio internazionale*, in G. CORNA PELLEGRINI e C. BRUSA, *La ricerca geografica in Italia 1960-1980*, Varese, Ask Editore, 1980, pp. 269-272.
- CLARK I., *Globalizzazione e frammentazione. Le relazioni internazionali nel XX secolo*, Bologna, Il Mulino, 2001.
- CNEL, *Italia multinazionale 1998. VII Rapporto biennale*, Roma, 1999.
- COMITATO ECONOMICO E SOCIALE, *Parere su «Ripercussioni del commercio elettronico sul mercato unico»*, in «Gazzetta Ufficiale delle Comunità Europee», Bruxelles 2001/C123/01.
- COMMISSIONE EUROPEA, *Strategia per l'occupazione nella società dell'informazione*, Lussemburgo, COM, 2000, 48 def.
- CORSETTI G., G.M. REY e G.C. ROMAGNOLI, *Il futuro delle relazioni economiche internazionali. Saggi in onore di Federico Caffè*, Milano, F. Angeli, 2001.
- D'ANTONIO M., M. SCARLATO e G. ZEZZA, *Commercio estero e sviluppo economico. Il Mezzogiorno nel mercato internazionale*, Napoli, Edizioni Scientifiche Italiane, 1995.
- ENEA, *L'Italia nella competizione tecnologica internazionale. Secondo rapporto*, Roma, ENEA, 1998.
- FEDERCOMIN e RUR-CENSIS, *I distretti digitalizzati. Rapporto 2001*, Roma, Federcomin, 2002.
- FEDERCOMIN-IDC ITALIA, *E-Business: realtà e prospettive*, Roma, Federcomin, 2001.
- GEMMITI R., *Territorio e globalizzazione. Nuovi vantaggi competitivi e opportunità di sviluppo nel cambiamento globale*, in CELANT (2000), pp. 27-71.
- GRILLI E. e E. SASSOON, *Regionalismo e multilateralismo negli scambi mondiali. Tendenze e nuove prospettive delle relazioni commerciali internazionali*, Bologna, Il Mulino, 1997.
- ICE, *Commercio estero e attività internazionali delle imprese 2000. Merci, servizi, investimenti diretti. Paesi, settori, regioni. Rapporto ICE 2000-2001*, Roma, 2001.
- INEA (a cura di), *Il commercio con l'estero dei prodotti agroalimentari*, Napoli, Edizioni Scientifiche Italiane, 2001.
- NICE B., *Geografia commerciale*, in *Un sessantennio di ricerca geografica italiana*, in «MSGI», XXVI, 1964, pp. 387-411.
- ONIDA F., *Quali prospettive per il modello di specializzazione internazionale dell'Italia?*, in «Economia Italiana», 1999, 2, pp. 15-28.
- PRESIDENZA DEL CONSIGLIO DEI MINISTRI, *E-Italia. Un progetto per l'Italia e l'Europa, un contributo per la comunità internazionale*, Roma, Il Sole 24 ore Libri, 2000.
- QUINTIERI B., *Le imprese esportatrici italiane: caratteristiche, performance e internazionalizzazione*, Bologna, Il Mulino, 2001.

- SCOTT A.J., *Le regioni nell'economia mondiale. Produzione, competizione e politica nell'era della globalizzazione*, Bologna, Il Mulino, 2001.
- SPINELLI G., *Per una lettura dei rapporti tra le nuove forme dello sviluppo economico e la regionalizzazione*, in «BSGI», 1991, pp. 633-638.
- VERDE A., *Economia internazionale reale*, Bari, Cacucci, 2001.
- VIESTI G., *La geografia delle esportazioni italiane: un'analisi dei dati 1985-1991*, Roma, CNR, 1996.
- UNIONE EUROPEA, *Direttiva sul commercio elettronico, Direttiva del Parlamento Europeo e del Consiglio dell'8 giugno 2000*, in «Gazzetta Ufficiale delle Comunità Europee», Bruxelles, 2000/178/1.

ITALIAN INTERNATIONAL TRADE BETWEEN STRUCTURAL LAGS AND REGIONAL IMBALANCES. – The analysis of Italy performance in international trade, in addition to considerations drawn from recent and meaningful research, highlights: a tendency for Italy position within the European context to strengthen, with special emphasis on the members of the Union; limited technological innovation in exported goods; low penetration capability in some international markets; a wider divide among Italian regions where productive systems are increasingly affected by a structural lag; detachment between the real economy and economic policies.

Università di Roma «La Sapienza», Dipartimento di Studi Geoeconomici, Linguistici, Statistici, Storici per l'Analisi Regionale

paola.morelli@uniroma1.it

roberta.gemmiti@uniroma1.it