

Alma Mater Studiorum – Università di Bologna

**DOTTORATO DI RICERCA IN**  
**Economia e Statistica Agroalimentare**

Ciclo XXVII

**Settore Concorsuale di afferenza:** 13/A2 Politica Economica

**Settore Scientifico disciplinare:** SECS – P/02 Politica Economica

**L'internazionalizzazione e le specializzazioni commerciali  
delle regioni italiane nel settore agroalimentare**

**Candidato:**  
**Dott. Jacopo Fanti**

**Relatore**  
**Prof. Roberto Fanfani**

**Correlatore**  
**Dott.ssa Pinuccia Calia**

**Coordinatore del Corso di Dottorato**  
**Prof.ssa Alessandra Luati**

**Esame finale anno 2015**

## INDICE

<b>Introduzione</b>	<b>p. 2</b>
<b>Capitolo 1 “Contesto economico attuale, situazione del settore e ruolo dell’agroalimentare italiano nel commercio internazionale”</b>	<b>p. 5</b>
<b>Capitolo 2 “Le specializzazioni commerciali delle regioni italiane nel settore agroalimentare”</b>	
2.1 Premessa	p. 33
2.2 Una mappatura delle specializzazioni regionali: l’Indice di Balassa	p. 37
2.3 Una seconda mappatura delle specializzazioni regionali: l’Indice di Lafay	p. 45
2.4 Un’analisi per ripartizioni territoriali e per comparti dell’industria alimentare	p. 53
2.5 La prospettiva delle specializzazioni regionali: l’Indice di Lafay cumulato	p. 60
Appendice Capitolo 2	p. 72
<b>Capitolo 3 “L’internazionalizzazione delle regioni italiane”</b>	
3.1 Premessa	p. 75
3.2 L’internazionalizzazione dei territori	p. 83
3.3 La metodologia	p. 91
3.3.1 Principal Component Analysis/Factor Analysis	p. 94
3.3.2 Mazziotta-Pareto Index	p. 95
3.3.3 Wroclaw Taxonomic Method	p. 96
3.4 Risultati	p. 98
3.5 Spunti conclusivi	p. 103
<b>Conclusioni</b>	<b>p. 105</b>
<b>Bibliografia</b>	<b>p. 108</b>

## Introduzione

Il presente lavoro si compone di tre capitoli, tra loro autonomi e allo stesso tempo intrinsecamente collegati. Nel primo capitolo si è voluto offrire una panoramica dello scenario agroalimentare italiano e della sua rilevanza nel sistema economico nazionale. Per fare ciò si è partiti da una disamina del contesto economico mondiale, segnato nell'ultimo decennio da una grande recessione, ma anche da importanti cambiamenti registratisi nei rapporti fra i vari attori della filiera agroalimentare, ovvero la produzione agricola, la trasformazione industriale, la commercializzazione e il consumo dei prodotti agroalimentari. Questi cambiamenti sono stati dettati soprattutto dal brusco aumento dei prezzi delle *commodities* e dalla accresciuta volatilità monetaria. Dopo aver visto i principali indicatori economici che caratterizzano il quadro macroeconomico mondiale – e successivamente quello italiano – la trattazione prosegue centrando il discorso sull'andamento congiunturale dell'agroalimentare nazionale, analizzato secondo i principali indicatori macroeconomici, quali valore aggiunto, occupazione e produttività; domanda interna, domanda estera e prezzi.

Constatando la rilevanza della filiera agroalimentare nel sistema economico nazionale, la seconda parte del capitolo si concentra singolarmente sugli attori del sistema agroalimentare, ossia, il settore agricolo, l'industria della trasformazione, la distribuzione e la commercializzazione; rilevando per ciascuno di essi le proprie specificità e tendenze, mettendole in rapporto alla dimensione media delle aziende, dell'occupazione e della produzione.

L'ultima parte del capitolo è un focus specifico sul ruolo giocato dall'agroalimentare italiano nel commercio e nei mercati internazionali; e della forte dipendenza dall'estero del settore agroalimentare, importante risorsa per l'economia italiana durante gli anni della grave congiuntura economica e possibile punto di partenza per il rilancio del Paese, basato sul *Made in Italy* e sulla differenziazione dei mercati di sbocco.

Nel secondo capitolo si è approntata una mappatura territoriale e per comparti delle principali specializzazioni commerciali del settore agroalimentare. Tramite l'utilizzo di appositi indici di specializzazione si è analizzata la realtà agroalimentare delle regioni italiane, mettendone in evidenza la struttura competitiva. Questo perché nel complesso quadro dell'economia internazionale – fortemente caratterizzato da una progressiva ed intricata integrazione fra Paesi e da processi di evoluzione costanti del sistema economico – risulta fondamentale

riuscire a determinare il livello competitivo di un intero Paese o di sue specifiche realtà territoriali. Pertanto, l'intento del capitolo è stato quello di “testare” la capacità di un sistema territoriale di esportare e di competere a livello internazionale, approssimandola tramite l'analisi dei vantaggi comparati di cui gode.

Uno dei metodi utilizzati è stato l'indice formulato dall'economista ungherese Béla Balassa che consente di individuare i vantaggi comparati esistenti all'interno di un'economia, ovvero la capacità di un Paese di produrre un certo bene “meglio” degli altri. Il secondo indice utilizzato in questo capitolo è stato l'Indice di Lafay (Lafay, 1992), ideato nel 1992 con l'intento di superare “l'export-centrismo” dell'indice di Balassa.

L'indice di Lafay si configura come uno strumento in grado di determinare la specializzazione di un Paese in un determinato settore in termini relativi “interni”, ovvero rispetto agli altri settori che compongono il sistema economico di quel Paese, oppure in termini relativi “esterni”, rispetto ad un insieme di Paesi presi a riferimento.

Inoltre, si è proceduto ad una terza misura, l'“indice di Lafay cumulato”, il cui contributo risiede nel misurare l'apporto conferito dall'ultimo comparto preso in esame, rispetto ai precedenti, e consente di elaborare qualche considerazione su di esso, basandosi sul criterio con il quale sono stati ordinati progressivamente i comparti. Il criterio per l'ordinamento dei settori è stato individuato nella dinamicità commerciale dei comparti agroalimentari, con l'intento di individuare i comparti più dinamici in positivo, ovvero che registrano i maggiori tassi di crescita annui nell'intero periodo considerato.

Infine, una volta presentate le caratteristiche principali del settore agroalimentare e le sue specializzazioni commerciali per le varie regioni, si è ampliato il campo d'analisi tentando di misurare il livello di internazionalizzazione delle regioni italiane, non solo in ambito agroalimentare, ma considerando l'intero sistema territoriale regionale.

In questo terzo capitolo, infatti, si è proceduto a sviluppare un quadro teorico nella parte iniziale, mettendo in evidenza l'importanza e la complessità del concetto di internazionalizzazione e sottolineandone la natura multidimensionale. In secondo luogo si è proceduto alla selezione di indicatori che potessero rappresentare il fenomeno in oggetto e, partendo da alcuni indici già esistenti, si è giunti all'individuazione di 26 variabili, divise in tre dimensioni: economica, socio-demografica e tecnologica. In seguito si sono applicati tre modelli per l'elaborazione dell'indice di internazionalizzazione delle regioni italiane.

Il primo strumento utilizzato è stata l'analisi delle componenti principali (PCA o ACP in inglese) che consiste in una tecnica multivariata di riduzione del numero di variabili esplicative di un fenomeno. L'intento è quello di ridurre il numero di variabili (o componenti) che descrivono il profilo delle unità e di riprodurre le caratteristiche di queste ultime attraverso un numero ristretto di nuove variabili, scomponendo il fenomeno secondo degli assi strutturali di importanza decrescente.

Il secondo strumento utilizzato per il calcolo dell'indice di internazionalizzazione delle regioni italiane è stato il Mazziotta-Pareto Index (MPI), un *composite index* non lineare che trasforma i singoli indicatori presi in considerazione in variabili standardizzate e che le accorpa utilizzando una media aritmetica aggiustata tramite un "coefficiente di penalità" relativo alla variabilità di ciascuna unità.

Infine, il terzo strumento utilizzato per calcolare l'indice di internazionalizzazione delle regioni è stato il Wroclaw taxonomic method. Questo è un metodo statistico che permette di dividere un set in più sub-set omogenei, senza fare ricorso a strumenti quali regressioni o correlazioni. In sostanza consente di calcolare delle distanze interregionali, e tra le singole regioni e una "regione ideale" utilizzata come benchmark, le quali a loro volta consentono di elaborare un ranking delle regioni.

Una volta calcolati gli indici di internazionalizzazione si è proceduto al confronto tra i risultati ottenuti tramite le tre modalità di elaborazione, cercando di suggerire ulteriori filoni di sviluppo della tematica osservata.

## Capitolo 1

### **Contesto economico attuale, situazione del settore e ruolo dell'agroalimentare italiano nel commercio internazionale**

In poco più di un decennio il panorama globale ha fornito agli studiosi del settore agroalimentare duplice materiale d'analisi: figlio legittimo degli avvenimenti economici e difficoltà congiunturali susseguitesi nel corso degli ultimi cinque anni, il settore si è dovuto scontrare, sull'altro versante, con le importanti modificazioni dei rapporti fra produzione agricola, trasformazione industriale, commercializzazione e consumo dei prodotti agroalimentari. Nel primo caso, fra i cambiamenti più significativi, vale la pena citare l'adozione in ambito europeo della moneta unica o l'allargamento del mercato mondiale; il quale, oltre ad estendere i confini geografici sia in termini di sbocchi di mercato sia di nuovi concorrenti, ha determinato, nella fattispecie, una nuova divisione internazionale del lavoro. Il territorio europeo, in seconda battuta, è da tempo regolato da un Mercato Europeo Comune (MEC) entro il quale si è andata a configurare fin dagli inizi una Politica Agricola Comunitaria (PAC), la cui riforma del 2003 sull'aiuto unico disaccoppiato alle aziende agricole, ha modificato oltremodo – e in diversi comparti – gli equilibri fra produzione e trasformazione. Di più recente attuazione anche il Mercato Unico: messo a punto nel 1992 con l'obiettivo di permettere la libera circolazione delle merci, dei servizi e dei capitali tramite la riduzione delle barriere non-tariffarie, la sua introduzione è in termini d'importanza una delle più grandi conquiste dell'Unione Europea. Tuttavia il suo valore economico-sociale, connesso alla leadership mondiale che l'Europa ha intenzione di detenere nell'agroalimentare, sarà cruciale solo se riuscirà a percorrere ulteriori passi in avanti in materia di azioni politiche progressiste e invocate a più riprese negli obiettivi dei vari programmi europei di ricerca e innovazione. Nonostante questi grandi cambiamenti, è stata la Grande Recessione a giocare il ruolo più influente su tutto il panorama economico internazionale, andando a toccare più o meno tutti i comparti, fra cui, naturalmente, l'agroalimentare. Una flessione del PIL mondiale – testimoniata negli anni a seguire dai numeri sconcertanti dei tassi di crescita delle economie agiate, di poco superiori all'1% – che, oltre a fornire il palcoscenico ideale per i PVS – ad oggi ancora la principale forza trainante del processo di crescita internazionale seppur lontani dalle performance del decennio scorso – si è protratta ulteriormente dall'estate 2011, con l'acutizzarsi dei debiti sovrani in alcuni Paesi dell'Eurozona. Sebbene il biennio 2010-11 sia

stato indicatore di una sostanziale ripresa, in area Euro un ritorno in tempi brevi ai valori pre-crisi appare per certi versi ancora un miraggio: dalla seconda metà del 2011, il PIL di alcune economie come Italia e Spagna, si è di nuovo arrestato, portando una flessione del -0,5% sul bilancio complessivo dell'Unione. Un saldo tornato invece positivo nelle altre economie limitrofe e nei Paesi ad alto reddito come USA e Giappone, dove la media dell'ultimo biennio si è attestata attorno all'1,5% e all'1,9%. È evidente che le buone performance di crescita del PIL mondiale vadano connesse soprattutto all'accelerazione dell'economia americana: segnata nell'ultimo anno dall'aumento della domanda interna e dalla virata riduttiva del *fiscal drag*; la nazione guidata da Barack Obama ritornerà verso fine 2015 ad un tasso di crescita del 3,2%, sopra alla "soglia psicologica" del decennio precedente. Secondo analisti è proprio dal recupero della domanda interna – oltre a quella estera – il dato su cui l'Eurozona deve necessariamente prestare più attenzione, se vuole ripetere le stesse prospettive di crescita d'oltreoceano; oltre a mantenere quelle già in atto: infatti già dalla fine di quest'anno, l'economia del Vecchio Continente è ritornata alle percentuali del primo trimestre 2008, consolidandosi intorno al +1,5%. Una risalita caratterizzata in prevalenza dalla ripresa delle esportazioni – ora svincolate e non più penalizzate da un Euro troppo forte – che permetterà anche alle economie traballanti di uscire dalla situazione d'impasse venutasi a creare a fine 2011. Un aumento, quello del commercio, da non considerarsi così scontato: poiché se per un'indagine delle Nazioni Unite, il rapporto tra crescita dei volumi di commercio e crescita del PIL mondiale è stato ai minimi storici sostanzialmente per effetto della crisi,; altre analisi non sembrano esaurirsi alla sola congiuntura economica. Si va dalla contrazione della domanda – specie nei Paesi avanzati – alla mancanza di progressi nelle negoziazioni multilaterali; fino – secondo World Bank – all'idea che il progressivo cambiamento sia stato nella struttura stessa del commercio, spostata in questo periodo più verso beni e servizi, dove la componente interna di valore aggiunto è preponderante rispetto a quella d'importazione. Più concordia sembra esserci sul fatto che il commercio mondiale rimarrà ancora il principale sostegno al PIL delle economie, e, secondo le migliori previsioni, i suoi volumi aumenteranno del 5% entro il 2015. Di converso il versante inflazione, che dal 2013 – almeno quello delle economie avanzate – si è mantenuto basso; grazie soprattutto alla contrazione dei prezzi del petrolio e a un calo, seppur minimo, dei prezzi (compresi quelli agricoli, in discesa dopo i picchi del 2011). Stando alle aspettative degli analisti, il dato inflattivo rimarrà sotto il 2% anche negli anni successivi con previsioni di riduzione anche nei PVS: nonostante la crescita

del credito e della pressione dei prezzi alimentari, scenderà intorno al 5% solo a partire dal 2015. Va precisato tuttavia che nel dicembre 2013 il tasso d'inflazione dell'Eurozona ha toccato il suo punto più basso, ovvero quello del 0,8% su base annua: livello che ha destato negli addetti ai lavori più di un allarme deflazionistico – e che, se si vuole isolare dai prodotti energetici e alimentari, alla sola *inflazione di fondo*, fa scendere il dato allo 0,7% – rimanendo lievemente contenuto intorno all'1% nel 2014, con stime di aumento progressivo solo a partire dal 2016. Va puntualizzato che negli ultimi cinque anni l'andamento dei prezzi delle materie prime agricole si è caratterizzato per due aspetti: una tendenza alla crescita con due shock verso l'alto<sup>1</sup> e un'elevata volatilità, cioè un divario maggiore tra i valori minimi e massimi rispetto al passato. Molteplici sono le cause di queste tendenze: dai fattori ciclici legati al clima, alla recessione economica e al conseguente calo della domanda per consumi; o ancora dalla crescente domanda di alcuni Paesi in crescita; dalle politiche restrittive dei Paesi importatori e esportatori; o infine dalla crescita dei costi dei mezzi di produzione del petrolio o dei fertilizzanti. Solo a partire dal 2012 sembra allentarsi la morsa dell'aumento dei prezzi, con un significativo calo rispetto all'anno precedente, soprattutto per i prodotti non energetici (-9,5%), che nello specifico dell'agricoltura si posiziona intorno al -7,2%. La contrazione della ricchezza ha avuto notevoli ripercussioni non solo sulla domanda per i consumi ma anche su quella del mercato del lavoro: a tutt'oggi la situazione dell'occupazione fatica ancora a riprendersi dagli effetti della crisi finanziaria, e l'alto livello di disoccupazione certifica un clima d'incertezza su quanto essa possa essere solo ciclica o piuttosto strutturale. Se possiamo dire che in territorio statunitense essa si sia configurata nel primo caso – dal 10% del 2010 si è passati grazie alla ripresa economica al 7% del 2013, per scendere sotto la soglia critica del 6% nel 2015 – non appare lo stesso nel Vecchio Continente: nella media dell'Eurozona il tasso è balzato sopra l'11% dopo un anno di parziale recupero, raggiungendo il 12% nel 2013 e rimanendo orientativamente sopra l'11% per tutto il 2014. In questo contesto è tuttavia necessario evidenziare le differenze notevoli fra economie forti come la Germania (che ha chiuso il 2014 con il tasso di disoccupazione al 4,9%) e economie deboli come l'Italia (sopra al 12%) o Grecia (intorno al 27%). Per comprendere gli andamenti del prossimo futuro,

---

<sup>1</sup> Il primo shock si registra da metà 2007 fino a metà 2008 con un aumento repentino dei costi energetici (petrolio *in primis*, +40%) e delle materie agricole (+27%) e in misura ancora più accentuata del costo dei fertilizzanti (+168%). La seconda fase si osserva a partire dal 2010 e si protrae fino ai primi mesi 2011: in questo caso i prodotti energetici segnano un aumento del 30%, quelli agricoli del 22% e i fertilizzanti del 42%.



soprattutto in rapporto all'Italia sarà quindi opportuno dirigere lo sguardo su ciò che rispetto all'andamento mondiale o delle principali economie europee, sta emergendo o consolidando nell'economia del Belpaese. Come anticipato, dal terzo trimestre 2011 l'Italia è in una nuova fase recessiva e di contrazione del PIL e la portata è tale che la ricchezza è ormai al di sotto del valore minimo già toccato nel 2009. Timidi segnali di risalita si sono affacciati solo partire dall'ultimo trimestre 2014 e primo del 2015, che vede una parziale ripresa dell'Italia, entrata nel limbo della "crescita zero", dopo oltre dieci trimestri consecutivi di segno negativo. Se si può dire che il Paese dopo quasi otto anni si sta allontanando dalla profonda discesa del biennio 2008-09 (-6.6%) – inframezzata solo per un breve periodo dall'illusorio recupero 2010-11 (+2,2% sul gap pre-crisi) – il periodo di flessione del PIL che ha investito la nazione, ha modificato irrimediabilmente l'intero panorama economico. Parte di questo cambiamento va connesso a fattori di natura esogena – come il rallentamento del commercio internazionale e la crisi della moneta unica – che, più o meno in egual modo hanno colpito tutti i Paesi; mentre di contro un'altra porzione è più di carattere endogeno: dagli elevati costi di finanziamento per il settore privato a seguito dell'aumento degli spread sui titoli di Stato, alla maggiore difficoltà di accesso al credito per le imprese, fino agli effetti diretti delle manovre di risanamento dei conti pubblici (che più di tutti hanno inciso sulla contrazione del PIL, circa l'1%). Fra le conseguenze va messo a referto l'aumento dell'incertezza, a cui a stretto giro si connette il calo della fiducia e della domanda interna sia dal lato delle imprese, che da quello delle famiglie. In termini di investimenti e consumi il dato del quarto trimestre 2012 registra inoltre la domanda più bassa dall'inizio della crisi (-4,2%), che rimane tuttora frenata dalla riduzione del reddito disponibile delle famiglie, dalla restrizione dei prestiti e dal deterioramento delle prospettive occupazionali. Elementi preoccupanti che, nonostante l'attenuazione nella flessione dei consumi registrata già da fine 2013, mostrano ancora una fragilità non in linea con i segnali di ripresa dell'economia nazionale e soprattutto europea. Il reddito in ribasso, attestandosi oltre l'8% nell'ultimo quinquennio, continua a penalizzare la crescita della spesa privata familiare, già segnata dalla debolezza del mercato del lavoro, che vedrà segnali di risalita solo a partire dal prossimo anno. Logicamente al calo della domanda va accostato quello degli investimenti i quali, dopo un discreto recupero nel 2010 (sostenuto in parte dagli incentivi messi a punto dal governo), sono precipitati nuovamente già dai primi mesi 2011, per annullare del tutto (-8,3%) nel terzo trimestre 2013. Oltre al calo della domanda, alla base della contrazione degli investimenti pesano appunto le incertezze sul

futuro, l'elevata capacità produttiva inutilizzata e le restrizioni al credito (concentratesi maggiormente sul fronte dei macchinari e mezzi di trasporto e meno nel settore costruzioni). Dal settembre 2013 va registrata anche una progressiva riduzione del tasso d'inflazione con punte deflative dello 0,7% verso fine dello stesso anno e del 0,4% nel marzo successivo: un valore che non si registrava dal 2009. L'unica componente che mantiene il segno positivo – in accordo con la tendenza europea – è l'*export*:<sup>2</sup> la ripresa della domanda estera ha consentito, soprattutto nella seconda parte del 2013, una crescita che, grazie anche al calo delle importazioni che ha migliorato il saldo della bilancia commerciale – favorito in buona parte da una bolletta energetica ridotta rispetto all'anno precedente – ha visto il commercio internazionale in uscita aumentare del 2% nel 2012, con una previsione media dell'1,5% per gli anni successivi. E sempre la domanda estera a guida l'andamento della produzione industriale che seguendo le dinamiche del PIL è rimasta, dal 2011, per praticamente sette trimestri, in segno negativo ritornando a crescere solo dal quarto trimestre 2013. Inoltre, la nuova flessione del livello del PIL si è riversata anche sulla ripresa della domanda occupazionale, interrompendo il flebile processo di inversione del tasso di disoccupazione iniziato a fine 2010: a partire dal quarto trimestre 2011 il deterioramento delle condizioni occupazionali è apparso inarrestabile posizionandosi nel febbraio 2014 al 13% (42% il dato della disoccupazione giovanile), il livello più alto dal 1977, con oltre 3 milioni di persone in cerca di lavoro. La pur prevista ripresa economica sembra quindi da considerarsi in ogni caso moderate anche per i prossimi anni, e che dovrebbero portare ad un aumento del PIL poco al di sopra 1%, trainato più che altro dalle esportazioni e dall'aumento degli investimenti, mentre faticherà a trasmettersi sul fronte del mercato del lavoro e conseguentemente all'aumento dell'occupazione. Nello specifico si può evidenziare come a livello nazionale la recessione economica abbia avuto ripercussioni più o meno marcate in tutti i principali settori dell'attività economica: il suo propagarsi attraverso il canale commerciale ha intaccato principalmente il settore più esposto alla concorrenza e cioè quello industriale, il quale ha risentito pesantemente del crollo dell'attività. Nel biennio 2008-09 la caduta del valore aggiunto del comparto industriale in senso stretto ha superato il 18%, arrivando alle soglie del 2012 con un gap di ricchezza rispetto ai livelli pre-crisi del 14,7% (del 21,8% se contiamo le

---

<sup>2</sup> Sebbene il commercio internazionale rappresenti il fiore all'occhiello del Belpaese, nel 2012 l'export italiano ha risentito del rallentamento degli scambi internazionali, delle tensioni dei debiti sovrani e delle politiche restrittive dei Paesi emergenti con dati ben al di sotto del biennio 2010-11.

sole costruzioni) mentre il terziario ha risentito meno della recessione, nonostante la contrazione media del periodo 2007-2012 si sia attestata comunque al 2,7%. Come si vedrà nelle pagine successive, l'agroalimentare – rappresentato sia dal settore primario nonché dall'industria alimentare e dalla distribuzione e commercializzazione – nonostante la congiuntura internazionale sfavorevole ha mostrato, negli anni della crisi, una buona tenuta che, seppur evidenziando una tendenza negativa, dipinge a tinte meno fosche il panorama del quadro nazionale. Dati dimostrano come dopo biennio 2010-11 – gli unici anni di parziale recupero dei livelli pre-crisi da parte dell'economia italiana – il settore agroalimentare sia andato in doppia controtendenza rispetto alla flessione generale: da un lato, mentre l'intero comparto industriale nazionale è tornato in negativo (-3,5%), l'industria alimentare è rimasta di segno positivo (+0,8); dall'altro lato vi è una dinamica stazionaria nel settore dei prodotti agricoli rispetto alle alte produzioni. Lo stesso non si può dire per il versante occupazionale dove il settore agroalimentare ha seguito la corrente generale, che ha presentato nel solo 2012 un gap del -9,7% per il comparto agricolo e del -5,3% in quello industriale.<sup>3</sup> Debolezza dell'attività economica, peggioramento del mercato del lavoro e conseguente perdita del potere d'acquisto nelle famiglie e nelle aziende, unite al rincaro dei prezzi, sono le principali cause della caduta dei consumi sia a livello generale che nei beni alimentari. Dopo il parziale recupero del 2010, dal secondo trimestre 2011 la domanda è tornata a scendere arrivando in poco meno di un anno al di sotto dei minimi storici del terzo trimestre 2009. Tradotta in termini reali, la spesa per i consumi totali si è ridotta del 5,1% fra 2007 e 2012, mentre nei generi alimentari appare più ampia con un gap del 12% nel quarto trimestre 2012. Nel dettaglio, la contrazione investe tutte le principali tipologie di prodotti: maggiore negli oli e grassi (-9%) pane e cereali, latte, uova, formaggi, caffè, tè, cacao e acque minerali (-7,5%) e più contenuta nei vegetali e patate, zucchero, dolci e frutta. Come detto precedentemente la diminuzione delle quantità acquistate è in stretto rapporto al deciso aumento dei prezzi, che si è potuto ammirare sia a livello internazionale sia in quello italiano. Negli ultimi anni la media dei prezzi è cresciuta del 6,3% e solo negli ultimi due anni – per effetto di un aumento dei prezzi dei prodotti venduti maggiore ai costi dei mezzi di produzione – il rapporto tra

---

<sup>3</sup> Vale tuttavia la pena spendere due parole sul peso del settore primario in termini di valore aggiunto e occupazione: la riduzione dell'occupazione in agricoltura è risultata un processo costante negli ultimi quarant'anni passando da circa 3,7 milioni di persone nel 1970 a poco più di un milione nel 2012; mentre si osserva per il settore industriale una crescita fra 2003 e 2007, e un deciso calo nel 2009; vi è inoltre sostanziale stabilità nei servizi.

l'indice dei prezzi ha subito un miglioramento, con un calo del costo dell'energia, e una crescita contenuta dei prezzi per mangimi e dei concimi. Nel settore industriale i prezzi alla produzione sono cresciuti del 3,9% rispetto al 2011, di cui il 2,5% solo per i beni alimentari e la vendita al dettaglio vede una crescita generalizzata dei prezzi di bevande, tabacchi, tè, caffè, zucchero, prodotti ittici, latte e derivati. La forbice riferita alla produzione ottenuta e ai mezzi tecnici impiegata (consumi intermedi) seppur in miglioramento è consistente, nonostante gli sforzi tesi al contenimento e razionalizzazione dei costi intermedi da parte degli agricoltori, e il suo effetto è testimoniato dall'andamento del valore aggiunto, la cui erosione sta progressivamente rendendo precaria la redditività del settore agricolo italiano.

Per comprendere al meglio il peso dell'agroalimentare italiano e la sua importanza nell'economia nazionale è utile spendere qualche riga sugli attori principali dell'intero sistema. Il comparto agroalimentare italiano è articolato in tutti e tre i settori dell'attività economica: l'agricoltura e le attività connesse alla produzione di materie prime; la loro trasformazione industriale – l'industria del legno o meccano-alimentare, del packaging – il terziario, con la distribuzione e commercializzazione all'ingrosso e al dettaglio dei prodotti, fino ad arrivare ai consumi fuori casa e ai settori legati al turismo (turismo rurale, agriturismo, turismo enogastronomico). Fra le tre principali fasi del processo si pongono una pluralità di attori esterni il cui ruolo è essenziale per garantirne come vedremo in seguito, il corretto funzionamento. Declinata nei suoi tre aspetti più importanti l'apporto all'economia della catena del cibo italiana – comprensiva sia del settore primario che di tutta la filiera agro-industriale – secondo stime dell'Istituto Nazionale di Economia Agraria ha superato i 266 miliardi di euro nel 2013: un complesso di attività che, nonostante i cambiamenti strutturali profondi e la maggiore dinamicità intravista negli ultimi anni fra i diversi comparti, si aggira attorno al 17% del PIL nazionale. Un contributo di primissimo piano che vede impiegato un numero di oltre sei milioni di lavoratori per un numero d'impresе poco superiore ai due milioni ovvero il circa del 30% dei cittadini occupati e del 35% delle imprese, contribuendo ad un valore aggiunto del 9%. Scendendo nel dettaglio oltre il 70% delle imprese agroalimentari sono impegnate nella fase agricola della produzione, il 2,6% nella fase della trasformazione, il 3,3% in quella dell'intermediazione commerciale, l'8,5% nella distribuzione e l'11,4% nella ristorazione. Per quanto riguarda la forza lavoro il peso del settore primario scende al 62%, mentre le persone coinvolte nella fase della trasformazione sono al di sotto del 7%, aumentando rispettivamente all'11,3% e 15,8% nella distribuzione e

ristorazione. Da una fotografia Istat diffusa nel luglio 2012 emerge un settore in evoluzione: le trasformazioni in atto stanno riguardando tutti gli ambiti dell'agroalimentare, i quali, secondo risultati dell'ultimo Censimento Generale dell'agricoltura, mettono in fila alcune tendenze che negli ultimi anni stanno via via andandosi a consolidare. Rispetto alla decade precedente il numero di aziende agricole e zootecniche è diminuito del 30%, e diminuita è anche la superficie agricola utilizzata (-9%): un andamento negativo ravvisabile da ormai un trentennio a questa parte.<sup>4</sup> Le aziende agricole si concentrano sempre più nel Mezzogiorno (42,6%) e nelle isole (17,3%), zone dove – in controcorrente rispetto al resto dell'Italia – hanno aumentato addirittura il loro numero rispetto al censimento precedente (dal 57% del 2000 al 60% del 2010); per la maggior parte in Puglia, Sicilia, Campania e Calabria, regioni che nel loro insieme assommano quasi 30% delle aziende nazionali. Lo stesso si può dire per la distribuzione della Superficie Agricola Utilizzata (SAU), che vede un netto aumento medio per azienda in tutte le ripartizioni, special modo nel sud e nelle isole (+82%, da 5 a 9 ettari per azienda) con una riduzione più contenuta per il Nord e il Centro rispetto al dato medio delle sole aziende. Da oltre un ventennio si registra anche un aumento della dimensione aziendale, passata dai 5 ettari a quasi 8: sebbene nel rapporto il numero aziende con meno di 30 ettari sia ancora quasi la totalità (94,5%), dall'ultimo censimento è visibile una tendenza crescente delle aziende medio-grandi, le uniche aumentate nell'ultimo decennio sia in termini di aziende che di SAU (nonostante rappresentino il rimanente 5% del totale). Di contro, alla diminuzione delle piccole anzi piccolissime aziende (meno di 2 ettari), spaventosamente dimezzate e con una contrazione della SAU del 36% si allinea una riduzione generale proporzionale la cui intensità diminuisce all'aumentare della dimensione. Sempre in controtendenza con la tradizione, che vuole ancora la sola proprietà come forma di gestione fondiaria prevalente (oltre il 73% delle aziende agricole e zootecniche), negli ultimi anni si sono osservate, soprattutto al Nord, forme diversificate e miste orientate verso l'affitto e/o l'uso gratuito: in queste aree assumono maggior peso la combinazione proprietà-affitto (15,6% nel Nord-Est e 24,7% nel Nord-Ovest), il solo affitto (5,2% e 7,7%) mentre a seguire, in misura inferiore, il solo uso gratuito e la forma mista a tre gestioni (proprietà-affitto-uso gratuito). Guardando, per titolo di possesso, alla sola SAU di proprietà unica il dato flette al 45,3% confermando un orientamento sempre maggiore dell'Italia a modelli di gestione diversificati e misti. Nel

---

<sup>4</sup> Rispetto al 1982 il numero delle aziende agricole è dimezzato, passando da circa 3 milioni a poco più di un milione e cinquecentomila.

confronto con il 2000 si rileva anche una riduzione della conduzione diretta – che sia in termini di azienda che di SAU risulta comunque la forma di conduzione prevalente (94,5 % e 82,8%) –, nell’arco di dieci anni diminuita in favore della categoria “altre forme di conduzione” e, allo stesso modo, di dimensione giuridica, dove assumono rilevanza forme societarie, in particolare al Nord-Ovest. La tendenza generale alla diminuzione della SAU non sembra riflettersi sul versante delle coltivazioni, dove, fra i decenni, si configura una sostanziale stabilità della superficie adibita a seminativi (54,5%), ai prati permanenti e pascoli (26%) e alle coltivazioni legnose (olivi, viti, agrumi, frutteti). Allo stesso tempo, a testimonianza di come uno dei tratti distintivi del Belpaese stia nella localizzazione e specializzazione a livello regionale delle imprese, la distribuzione della SAU è diversificata da regione a regione: nel Centro-Nord prevale l’utilizzo a seminativi (come l’Emilia-Romagna e la Lombardia), a Nord-Ovest, e nelle isole, prati permanenti e pascoli (Trentino Alto-Adige e Sardegna) mentre al Sud le coltivazioni legnose agrarie (Sicilia, Puglia, Calabria). Un secondo dato da considerare va nella direzione della sola superficie destinata a seminativi prevalgono coltivazioni di cereali (oltre il 50%), seguono le coltivazioni foraggere e quelle ortive. Anche per il settore zootecnico si registra una forte diminuzione delle aziende (-41%) flessione in linea con l’andamento generale in calo dal 1982, quando oltre un quarto delle aziende erano a zootecnia (27,3%). In parallelo alle coltivazioni, dalle specificità regionali emergono le tipologie di animali allevate: il settentrione è caratterizzato dall’allevamento dei bovini, che rappresentano il 57% degli allevamenti sul suolo nazionale, con un numero di capi allevati diminuito del 7% rispetto al rapporto precedente, ma in misura minore rispetto alle aziende (-27,8%), che tende a confermare la particolare tendenza all’aumento delle dimensioni medie delle aziende già visto nella sola agricoltura, con una concentrazione di allevamenti per azienda in crescita. Il secondo settore è quello ovi-caprino (34% del totale), per oltre due terzi presente nel solo meridione che ha registrato un calo delle aziende del 43% ma solo una leggera flessione dei capi allevati, con un numero medio per azienda in crescita rispetto al 2000. Il Nord-Est e il Centro si caratterizzano per gli allevamenti avicoli (polli, tacchini, faraone) che oltre a rappresentare l’11% del totale nazionale, si discostano dalle flessioni dei capi allevati ravvisate negli altri settori con un aumento dello 0,5%. Ma è il settore dei suini che mette in fila numeri più che confortanti: in termini di numero delle aziende esse costituiscono il 4,7% del totale (+8,5% rispetto al 2000), le quali si concentrano perlopiù nel Nord-Ovest, area dove oltre alla maggior concentrazione

si può osservare anche una crescita dell'oltre 20% della consistenza dei capi allevati, in calo in tutte le altre aree. Sul fronte occupazionale, dal VI° Censimento Generale è emerso che sono circa 3 milioni e 800 mila le persone occupate in agricoltura, un numero in costante diminuzione negli ultimi quarant'anni: passato da un quinto nel 1970 al 4% del lustro in corso, spinto spesso e volentieri dalla stagionalità del settore, ma anche dalla congiuntura economica negativa. Attraverso i dati censuari sulla rilevazione delle forze lavoro è stato possibile evidenziare le caratteristiche dell'occupazione agricola rispetto al quadro complessivo dell'economia e tratteggiare alcune peculiarità di base degli ultimi anni: dapprima, sul lato esclusivamente demografico, il settore primario è concentrato nelle regioni meridionali e si caratterizza per un'elevata presenza di manodopera maschile (quasi il 60%) e familiare (75,4%), e all'interno della quale per il 54% il lavoro viene svolto dal conduttore dell'azienda. Tra il 2005 e il 2011 la presenza di occupati stranieri è cresciuta di più di sei punti percentuali – leggermente maggiore in agricoltura rispetto agli altri settori (12,1% contro il 9,7%) – rappresentando il 6,2% della manodopera totale concentrata pressoché totalmente (95%) nella manodopera non familiare e in prevalenza per lavori a carattere saltuario. Sempre nello stesso periodo si vede anche un incremento del grado d'istruzione della manodopera agricola: un quarto degli occupati ha un titolo di studio secondario o superiore (contro il 20,8% del 2005); un dato in ascesa ma ancora nettamente inferiore a quello degli occupati negli altri settori. Dal lato anagrafico si evidenzia per il settore primario un'età media superiore, con una quota di occupati al di sotto dei 40 anni pari a poco più del 30% contro il 42% degli altri settori. Infine, per quanto riguarda le caratteristiche professionali, in agricoltura è ravvisabile un'equa distribuzione tra lavoratori dipendenti e indipendenti (rispettivamente 57,8% e 42,2 %) e tra quest'ultimi un numero elevato è a tempo determinato, dato in crescita rispetto al 2008 (28,3% sul totale del settore confrontato con il 9,3% della media degli altri settori). Tra i diversi profili professionali emergono due distinte figure: l'operaio (45,2%) e il lavoratore in proprio (40%) e ricopre un peso significativo il coadiuvante familiare (7,7%). All'interno del sistema agroalimentare nazionale la produzione della branca agricoltura, foreste e pesca ammonta a poco più di 50 miliardi di euro, cifra che, al netto dei consumi intermedi, genera un valore aggiunto di poco superiore al 2,1 % del PIL italiano (circa 30 miliardi). Tuttavia l'andamento del valore aggiunto è risultato piuttosto altalenante, nella fase 2008-2011 solo l'ultimo anno di rilevazione ha visto una buona annata produttiva. Se nell'ultimo decennio il valore della produzione e il valore del aggiunto hanno

registrato una tendenza positiva, essa è tuttavia frutto dell'incremento dei prezzi, poiché in termini reali le due variabili sono in contrazione. Stesso discorso per l'andamento dei consumi intermedi – in calo graduale fin dagli anni '90 – trainato dall'aumento dei prezzi dei mezzi di produzione, in particolare mangimi, concimi e spese per il bestiame. In ogni caso, per farsi meglio un'idea, la composizione della produzione, consumi intermedi e valore aggiunto va ripartita geograficamente. Circa il 50% della produzione è creata nelle regioni settentrionali, che vedono anche il 56,9% dei consumi intermedi, con una conseguente riduzione del peso del valore aggiunto (44,5%), che sul versante nazionale è da attribuire per il 40% alle produzioni del sud, sulle quali incidono in misura minore consumi intermedi (40% della produzione). Considerando la sola agricoltura, nel 2011, anno che si è contraddistinto per la crescita della produzione il 53% di essa produzione ha riguardato il settore delle coltivazioni mentre il 33% quello dell'allevamento, con attività a supporto dell'agricoltura che hanno contribuito per l'11,7% alla formazione della produzione a fronte di quello per le attività secondarie fermo all'1,4%. Dati che in rapporto a quelli degli ultimi decenni fanno registrare una nuova tendenza nel panorama italiano: diminuzione esponenziale del peso delle coltivazioni agricole (57,7% nel 1980) a favore di un aumento della produzione zootecnica (prima al 31,4%) e delle attività connesse o secondarie (agriturismo, trasformazione del latte, della frutta e della carne) a scapito di quelle primarie. Il progressivo aumento delle attività secondarie è da connettere a due principali ordini di motivi: da un lato l'esigenza di combattere l'elevata volatilità dei prezzi dei prodotti dopo le pericolose fluttuazioni degli ultimi tempi, dall'altro per l'affermazione del processo di diversificazione delle attività delle aziende agricole che sta coinvolgendo l'agricoltura italiana. Su questo secondo punto: analizzando la composizione del valore aggiunto della produzione agricola regione per regione emergono alcune importanti specializzazioni geografiche. In Liguria, Molise, Marche e Umbria le coltivazioni erbacee – su tutte patate e ortaggi (26,9%) e cereali (20,3%) – coprono quasi il 70% del valore di produzione, mentre in Trentino Alto-Adige, Calabria e Toscana si vede il prevalere della produzione legnosa – 11,8% prodotti vitivinicoli e 10% frutta –; infine ricopre un peso maggiore rispetto al dato medio nazionale la produzione foraggiera in Valle d'Aosta, Lombardia e Sardegna. Nel 2013 la produzione italiana della branca agricoltura, sivicoltura e pesca ammontava al netto dei consumi intermedi ha generato un valore aggiunto di circa 30 miliardi, poco più del 2% del PIL nazionale, in crescita rispetto agli anni precedenti. Tuttavia l'incremento osservato è da attestare come si è visto



all'incremento dei prezzi dei prodotti agricoli e la composizione della produzione, dei consumi intermedi e del valore aggiunto è apparso differente da regione a regione. Il 2011 si è contraddistinto per una crescita della produzione nelle regioni settentrionali sia in termini correnti che reali, mentre la crescita corrente per il Centro e il Mezzogiorno si è trasformata in decremento una volta stabilizzati i prezzi. Questa tendenza si è ripercossa sull'andamento del valore aggiunto, positivo al Nord e negativo al Centro-Sud.

Correndo lungo la filiera, il settore dell'industria alimentare, delle bevande e del tabacco nazionale ha acquisito negli ultimi quarant'anni un ruolo sempre più significativo all'interno del comparto manifatturiero registrando una maggiore dinamicità rispetto al passato. Se, come si è avuto modo di leggere in precedenza, il settore primario contribuisce ad un quinto della ricchezza nazionale, per un altro quinto esso viene determinato appunto dalla produzione industriale nelle oltre 57.000 imprese (2,6% sul totale nazionale) con un impiego di quasi 430.000 addetti (7% del totale). Per avere un'idea del peso che l'industria alimentare ha avuto – e sta avendo – nel settore manifatturiero del Belpaese, vale la pena sciorinare una rapida cronologia: dal 1971 il solo comparto alimentare ha visto aumentare, nel computo industriale nazionale, di quasi tre punti percentuali il peso delle proprie imprese ed il numero dei propri dipendenti; passando rispettivamente dal 10,5% al 13,4% del 2010 nelle prime e allo stesso tempo dal 8,8% al 10,8% nei secondi. L'analisi sul periodo oltre a mettere in luce le caratteristiche delle industrie italiane nel campo dell'agroalimentare, permette in secondo luogo di tracciare un filo conduttore fra imprese impegnate nella trasformazione del cibo e delle bevande e l'industria manifatturiera nel suo complesso e, allo stesso tempo di marcare le differenze. Se gli anni prima e dopo la crisi economica si caratterizzano soprattutto per una flessione consistente che ha investito tutto il settore industriale, va riconosciuta all'agroalimentare in sé una discreta tenuta, risentendo in misura più contenuta degli effetti della congiuntura economica. In generale fra gli anni 2007 e 2012 la produzione del comparto è calata del 2,7% (contro il -23% della produzione totale nazionale) frutto soprattutto di un periodo antecedente alla crisi in forte controtendenza all'andamento nazionale in calo dagli anni '90 sia in termini d'imprese che di addetti. Fra il 2001 e il 2006 la produzione aumentava di oltre dieci punti percentuali contro una tendenza mediamente negativa dell'industria manifatturiera che crolla nel 2009. Gli anni Novanta sono anche il periodo in cui nel settore complessivo si registrano due trend in opposizione e fino a poco tempo fa ancora in atto: crescita del numero delle aziende e diminuzione degli addetti per impresa l'industria

manifatturiera che nel 2001 si stagliano nell'ordine dei 7 addetti per azienda contro i 9 degli anni Settanta e Ottanta. Va precisato quindi che sebbene il numero delle aziende aumenta, la dimensione media diminuisce e l'industria alimentare sembra allinearsi all'andamento nazionale: con 7 addetti per impresa per il settore della trasformazione del cibo, mentre maggiore nel settore delle bevande con 13 addetti per impresa. Più in generale l'intero comparto della trasformazione si concentra per il 60% nelle regioni del nord Italia, con il restante 15% in quelle centrali e il 20% nelle aree del sud, nonostante sia la Sicilia la prima regione per numero d'impresе (11,8%) seguita da Lombardia e Campania (10%); mentre sul versante occupazionale alle prime posizioni troviamo Lombardia, Emilia-Romagna, Veneto e Piemonte, che nel loro insieme assommano poco più del 40% sul totale nazionale. Sempre nelle regioni del nord si riscontra una maggiore dimensione media con 10 addetti nell'area nord-occidentale e 12 nell'area nord-orientale. A completamento del quadro delle caratteristiche delle imprese alimentari italiane va aggiunto come esse vadano considerate nella loro forma giuridica e in quella artigiana. Nel 2011 quasi metà delle imprese si presenta sotto forma di ditta individuale (46,3%) mentre il 30% come società di persone e il 19,8% come società di capitale che nel confronto con il dato manifatturiero generale ha maggiore peso (28%) rispetto alla società di persone (23%). Le imprese artigiane rappresentano i due terzi delle imprese alimentari, quota leggermente superiore alla media dell'industria totale nazionale con una tendenza alla diminuzione rispetto al decennio precedente. Entrando nel dettaglio il settore della produzione alimentare si divide in dieci principali comparti produttivi: l'industria della lavorazione e conservazione della carne e prodotti a base di carne; quella della lavorazione e conservazione del pesce (che comprende anche il settore dei surgelati); il comparto dell'ortofrutta – lavorazione della patata, dalla preparazione di succhi di frutta e lavorazione/conservazione di frutta e verdura –; l'industria di produzione dell'olio e di grassi; l'industria lattiero-casearia; il settore della lavorazione delle granaglie (frumento, riso e altri cereali) e la produzioni di amidi (olio di mais); l'ampio settore dei prodotti da forno e derivati dalla farina (pane, biscotti e pasticceria, pasta); un vasto settore che raggruppa altri prodotti alimentari (zucchero, caffè, tè, cacao, condimenti e spezie, piatti pronti, ecc.); il settore dei prodotti per l'alimentazione degli animali e infine il comparto delle bevande (acqua, vino, birra ecc.). Mettendo in fila alcuni dati: il 61,4% delle aziende del settore alimentare è impegnato nella preparazione di prodotti da forno e farinacei, stagliandosi sul 40% dell'occupazione complessiva. Per quanto riguarda gli altri prodotti alimentari poco più

del 6% delle aziende si colloca nella produzione e lavorazione della carne e prodotti a base di carne, con il restante delle aziende che non supera il 10%. Più varia appare la distribuzione dei lavoratori, dove il 13% si colloca nel settore della carne, il 10% nell'industria lattiero-casearia, l'8% nelle bevande e il 7% nell'ortofrutta. Gli ultimi anni, tuttavia, mostrano un andamento imprese/addetti tendenzialmente negativo, soprattutto nei prodotti da forno e farinacei (contrazione dell'11,8% nelle imprese e 4,9% negli addetti), e la forte flessione nel lattiero-caseario, nell'industria dell'olio e nella produzione di granaglie e amidi e nell'industria del cibo per animali. La dimensione media delle imprese è nell'ordine di due differenti gruppi: le micro imprese con circa 5 dipendenti, che caratterizzano soprattutto il comparto dei prodotti da forno e farinacei; e le imprese medio-alte da 14-16 addetti appartenenti più al settore della carne – peraltro in crescita sia nelle imprese che negli addetti rispetto alla tendenza degli altri settori –, dell'ortofrutta, del pesce e del lattiero-caseario. Seguendo la suddivisione Ateco dei 32 diversi settori dell'industria alimentare vediamo come nei primi dieci comparti per numero e imprese si stanzino l'industria del pane e dei prodotti freschi della pasticceria (52,7% delle imprese e poco più di un quarto dell'occupazione complessiva) seguita da quella della pasta e prodotti affini (8% e 6,1% degli addetti) e al terzo posto le imprese della produzione dell'olio con il 5,9% ma solo il 2,3% degli addetti. Presenta invece una quota significativa di lavoratori l'industria lattiero-casearia: 8,8% degli addetti e un peso del 5% sul totale delle imprese. La dinamica degli addetti rimane tuttavia negativa e vede nel periodo 2007-2010 una forte contrazione soprattutto nel settore della produzione del pane e di prodotti freschi di pasticceria (-12,1% delle imprese e 5,2% degli occupati). Mettendo in luce alcune specificità regionali: l'area Nord-Occidentale si caratterizza per una maggiore concentrazione di addetti nell'industria dedita alla produzione di altri prodotti alimentari, nell'industria delle bevande e nella lavorazione di granaglie e amidi (soprattutto riso in Piemonte). Gli addetti nell'industria e gli altri prodotti si concentrano per quasi il 50% in quest'area e segnano un incremento, tra il 2007 e il 2010, dell'1,6%. Nel caso delle granaglie e delle bevande circa un lavoratore su tre è impiegato in un'impresa con sede in una regione nordoccidentale, ma, mentre il primo comparto vede una brusca contrazione dell'occupazione (-23%), il secondo segna una buona crescita (3,3%). Le regioni Nord-Orientali si caratterizzano per l'alta concentrazione dell'industria della carne e dei prodotti a base di carne con la presenza di metà dei lavoratori, in crescita dell'1,4%. L'ortofrutta e la preparazione di cibo per animali vedono, ciascuno, circa un terzo degli addetti concentrati in

queste regioni. Il primo settore, tra il 2007 e il 2010, segna una consistente crescita dell'occupazione (+7,4%), il secondo registra una contrazione del 7,7%. Le regioni centrali si caratterizzano per una maggiore presenza dell'industria dei prodotti da forno e farinacei (51,3%), segnata però da un calo degli addetti (-7,2%). Mostra una tendenza positiva dell'occupazione (+10%) l'industria dell'olio e dei grassi, che concentra nelle quattro regioni dell'area circa un quinto degli addetti totali. Il settore dell'olio e quello ortofrutticolo raggruppano nelle regioni del sud oltre il 40% degli addetti. Rispetto al 2007 entrambi i comparti segnano una flessione dell'occupazione rispettivamente del 15,7% e dell'1,9%. Infine Sicilia e Sardegna mostrano una forte presenza di imprese legate alla produzione di prodotti da forno e farinacei, di olio e di pesce. Quest'ultimo settore vede la concentrazione, in queste due aree, del 30% degli addetti. Come osservato per le regioni del Sud, anche in questo caso l'industria dell'olio registra un calo degli addetti del 15%, mentre il bilancio appare positivo per i prodotti da forno e per l'industria del pesce: la crescita nei due settori risulta rispettivamente pari all'1,7% e al 12,4%.

Infine all'ultimo anello della filiera troviamo la fase di distribuzione e commercializzazione, il cui settore rappresenta un peso consistente nella catena del cibo con il 23,2% delle imprese presenti sul suolo nazionale, il 30,7% dell'occupazione e il 60% del valore aggiunto dell'agroalimentare italiano. Il comparto comprende tre classi distinte di attori: metà delle imprese sono inserite nel reparto della ristorazione (bar, ristoranti, mense, catering), un quarto sono operatori del commercio al dettaglio, e al terzo posto si collocano gli intermediari e grossisti che svolgono principalmente attività "ponte" fra le varie fasi della filiera, dal trasporto a servizi commerciali dei prodotti delle aziende e diretti all'industria della trasformazione oppure da essa al commercio al dettaglio. Il settore del commercio presenta una struttura articolata e gestita a più livelli da grandi gruppi di distribuzione che nel corso del tempo hanno assunto sempre maggior potere contrattuale all'interno della filiera agroalimentare. Gli anni '70 e '80 coincidono con lo sviluppo della Grande Distribuzione Organizzata (GDO), quando i supermercati sono realtà consolidata in ogni città e iniziano a diffondersi i primi ipermercati poco fuori i centri urbani. Sarà tuttavia nel decennio successivo che le imprese GDO assumeranno dimensioni di rilievo in termini di fatturato, con Esselunga a primi posti della classifica delle imprese private non finanziarie e non energetiche; a cui si aggiungono nell'ordine Coop Italia, Conad e Selex, con volumi considerevoli di fatturato. Come anticipato poche righe fa, gli operatori GDO presentano una struttura abbastanza

complessa supportata da molteplici forme imprenditoriali, gruppi economici, cooperative di consumatori o dettaglianti, territorialmente autonome ma facenti capo a strutture di coordinamento sovraterritoriali. All'interno di un gruppo/consorzio/cooperativa le imprese possono operare con la medesima insegna o con insegne diverse, espressione di differenti strutture distributive. Spesso un'impresa/consorzio della grande distribuzione è composta da un'entità principale di coordinamento (centrale d'acquisto) e da più strutture secondarie, spesso articolate territorialmente, che gestiscono l'attività dei singoli punti vendita. La struttura principale accentra alcune attività, tra cui tipicamente il marketing e gestisce i rapporti con le imprese produttrici partecipando alla contrattazione. La finalità è di aumentare il proprio potere contrattuale nei confronti dei produttori attraverso la stipula di accordi-quadro validi per tutti gli aderenti. Le strutture secondarie gestiscono operativamente i contratti con i produttori (fino alla fase della fatturazione) e l'organizzazione della logistica, seguendo le direttive stabilite dalla struttura principale. I punti vendita infine possono essere collegati alla struttura principale direttamente o indirettamente attraverso accordi di franchising. Nell'offrire un'analisi dettagliata riguardante la struttura delle imprese nel commercio – sia all'ingrosso che al dettaglio – e nella ristorazione, sarà opportuno presentarne le caratteristiche per comparti e l'andamento di medio periodo delle vendite al dettaglio. Per quanto riguarda *in primis* le imprese all'ingrosso, quelle operanti lungo la filiera sono composte per metà da intermediari e agenti di commercio (54,5%) e per l'altra dal commercio all'ingrosso (45,5%), con un numero di addetti per il 79% concentrati nel secondo settore, entro una dimensione media abbastanza piccola nell'ordine dei 5-6 addetti per azienda. Le imprese pesano sul commercio all'ingrosso per il 18% e di un punto percentuale in più in termini di addetti in controtendenza fra loro nell'ultimo periodo, con una diminuzione delle aziende. Le imprese tendono a concentrarsi nelle regioni del sud, mentre quelle con il maggior numero di dipendenti sono perlopiù al nord: la flessione generale fra il 2007 e il 2010 ha riguardato più intensamente il centro e le isole per quanto riguarda le imprese e il sud per gli addetti. Un quarto delle imprese e degli addetti si raccoglie attorno, a seguire altri prodotti fra cui: pesci, molluschi crostacei che ne rappresentano un quinto. La contrazione degli ultimi anni ha investito quasi tutti i comparti, in maniera più marcata quelli dell'ortofrutta e tabacco, mentre in controtendenza – come nel suo corrispettivo industriale – è il commercio all'ingrosso della carne e prodotti a base di carne, che vede un aumento del numero delle imprese del 5,5%. Dal lato dell'occupazione è ancora una volta la carne

(+12,2%) a contrapporsi all'andamento negativo – che vede sempre il settore dell'ortofrutta e del tabacco come protagonisti –, ma anche zucchero, cioccolato e dolci vede un buon aumento (+5,2%) e prodotti ittici (+6,9%). Sul versante del commercio al dettaglio il settore viene suddiviso in tre differenti comparti distinti: distribuzione despecializzata o a libero servizi, distribuzione in esercizi specializzati a sede fissa o ambulante; le quali, in termini di aziende operanti, ammontano al 28,8% del totale, con un numero di addetti per azienda che rappresentano poco più di un terzo dei lavoratori. Oltre la metà delle imprese a dettaglio alimentare riguardano strutture specializzate, per un quarto la grande distribuzione e i minimercati e il 15% le postazioni ambulanti. Sul versante occupazionale gli addetti si concentrano per il 64% nella distribuzione non specializzata, mentre il 30% negli esercizi specializzati e solo il 6,2% nelle strutture ambulanti. L'ultimo decennio vede una tendenza alla flessione in tutte le tipologie d'impresa, con maggiore intensità in quelle non specializzate, più lieve sul lato dell'occupazione (-0,6% fra 2007 e 2010 in concomitanza con la grave crisi economica). Una diminuzione delle imprese e sostanziale tenuta dell'occupazione rivela una tendenza alla crescita graduale della dimensione aziendale – in linea con tutti e tre i comparti dell'agroalimentare – che nel commercio al dettaglio è ravvisabile in special modo sul fronte degli esercizi non specializzati con prevalenza di generi alimentari, che presentano una media di 8-9 addetti per azienda. La distribuzione delle imprese sul suolo nazionale vede oltre la metà di esse e degli addetti concentrati nelle regioni del sud e in quelle nord-occidentali. Le imprese specializzate con sede fissa e i relativi addetti si distribuiscono per circa il 26% ciascuno su due comparti: tabaccherie e prodotti a base di carne, per il 16,3% nell'ortofrutta, per l'11,4% negli altri prodotti alimentari (lattiero-caseari, caffè, prodotti macrobiotici e dietetici). L'8,7% delle attività commerciali riguarda panetterie negozi di dolci e confetterie, il 5,3% il settore ittico e il 4,8% quello delle bevande. La distribuzione degli addetti rispecchia quella delle imprese. La dimensione media in questi comparti è molto bassa, si va da 1 a 3 addetti per esercizio al massimo. Tra il 2007 e il 2010 si osserva una flessione sia nel numero di imprese che di addetti per il comparto della carne e dei prodotti a base di carne, mentre per il tabacco l'andamento è di una netta crescita. Segna un incremento a due cifre il comparto degli altri prodotti alimentari (+13,4% per le imprese e +15,8% per gli addetti). Significativa e quantificabile al 62% è la presenza degli addetti in aziende con fatturato basso, compreso tra i 50 e i 500 mila euro, mentre il 25% degli addetti si concentra in imprese con meno di 50 mila euro di fatturato. Al contrario nel commercio al dettaglio in

generale un terzo degli addetti sono occupati in aziende con un fatturato superiore ai 2 miliardi di euro e un altro terzo in imprese con fatturato tra 50 e 500 mila euro. Si scorge una lieve tendenza all'aumento del fatturato per le aziende alimentari. I dati elaborati dall'Osservatorio Nazionale sul Commercio permettono di distinguere tra le diverse strutture del commercio al dettaglio non specializzate ma con prevalenza di prodotti alimentari. Una fotografia, aggiornata al 2012, rivela consistenza delle strutture commerciali in Italia, suddivise per tipologia alimentare sia despecializzata che specializzata. Il 28,3% degli esercizi commerciali alimentari riguarda minimercati e altre strutture non specializzate, seguono con il 15,1% i rivenditori specializzati di carni e prodotti a base di carne (macellerie). Al terzo posto con un peso sul totale del 14,4% ci sono le tabaccherie. La GDO rappresenta il 7% delle strutture commerciali al dettaglio di prodotti alimentari. Gli esercizi commerciali si distribuiscono equamente tra nord e sud, rispettivamente 38,5% e 42,3%. Tuttavia si individuano delle specializzazioni: nelle regioni settentrionali si concentrano il 75% delle aziende della GDO, una quota consistente di panetterie, tabaccherie e negozi di bevande; in quelle meridionali si evidenzia la prevalenza di esercizi specializzati in prodotti ittici e surgelati, macellerie, negozi di frutta e verdura e minimercati, per una caratterizzazione molto più tradizionale rispetto alle regioni settentrionali. L'evoluzione dell'ultimo triennio, dal 2009 al 2012, nel pieno della crisi economica, evidenzia nel complesso una sostanziale tenuta del numero di esercizi commerciali (+0,4% tra 2009 e 2011 e -0,1% nel 2012). In aumento, in tutto il periodo considerato, i minimercati, gli ipermercati e i discount alimentari, le tabaccherie, i negozi di frutta e verdura, di bevande e di altri prodotti alimentari non specificati. Al contrario appaiono in contrazione i negozi di prodotti surgelati e altri non specializzati, di carni e prodotti derivati e le panetterie. La mappa distributiva del comparto alimentare al dettaglio produce nel 2011 un fatturato pari a 117,5 miliardi di euro in costante crescita dal 2000. Si osserva inoltre un incremento della quota di mercato delle grandi strutture di vendita (ipermercati, supermercati e superstore) in contrapposizione al calo consistente delle quote degli esercizi tradizionali. Le attività di ristorazione comprendono essenzialmente quattro tipologie di servizi: i ristoranti fissi e mobili, la fornitura di pasti preparati, mense e catering e i bar. Nel 2010 gli addetti si distribuiscono per il 53,3% nella ristorazione, per il 34% nei bar, per l'11,5% nelle mense e catering e solo per l'1,1% nella fornitura di pasti preparati. L'andamento di lungo periodo, tra il 2001 e il 2010, mette in luce una dinamica crescente, soprattutto nel periodo pre-crisi, sia per le imprese che per gli addetti

nel complesso del settore. Dal lato delle imprese si sottolinea la contrazione tra il 2007 e il 2010 per la fornitura di pasti e per i bar; mentre dal lato degli addetti l'unico comparto in flessione lungo tutto l'arco temporale preso in esame sono i servizi di fornitura di pasti preparati. Sono le aziende con servizi di mensa e catering a contare una dimensione media elevata, 72 addetti circa nel 2010, mentre per gli altri comparti la dimensione è decisamente più bassa. L'analisi per ripartizione territoriale evidenzia alcune specificità (grafico 17). La fornitura di pasti preparati si concentra nelle regioni settentrionali; ristoranti e attività di ristorazione in quelle centrali; bar ed esercizi con attività simile in quelle meridionali. Infine la distribuzione degli addetti in base alla classe di fatturato dell'azienda: i ristoranti vedono una prevalenza degli addetti nelle imprese con fatturato tra i 50 e i 500 mila euro (62% nel 2010), in costante calo dal 2007, a favore di una maggiore concentrazione verso aziende più piccole (meno di 50.000 euro). Anche per i bar gli addetti si raccolgono in esercizi con fatturato tra 50.000 e 500.000 euro (66,9% nel 2010), con una tendenza in calo nel medio periodo, a favore di strutture più piccole. Opposta la dinamica per mense e servizi di catering: l'84% degli addetti si concentra in grandi aziende con fatturato superiore ai 2 milioni di euro e in crescita rispetto agli anni precedenti. Le vendite al dettaglio nel settore alimentare in Italia nel 2011 ammontano a poco meno di 126 miliardi di euro e risultano stazionarie rispetto al 2010. L'andamento appare positivo se confrontato con il dato relativo al complesso delle vendite, alimentari e non, che segna una contrazione dell'1%. Nel dettaglio per ripartizione si osservano due tendenze contrapposte: il valore delle vendite alimentari aumenta a nord-ovest e nel centro, mentre diminuisce nel nord-est e nel mezzogiorno. Rispetto al 2008 le vendite al dettaglio mostrano un trend negativo sia per il settore alimentare che per quello non alimentare. Se all'interno degli esercizi a carattere alimentare si scompone tra grande distribuzione e altri esercizi si osserva come la tendenza negativa riguardi solo questi ultimi: le vendite al dettaglio nella GD sono in crescita dello 0,4% nel 2011 e del 2,1% tra il 2008 e il 2011, aumento che accomuna quasi tutte le aree, eccetto il mezzogiorno, e che assume maggiore intensità nelle regioni nord-occidentali e in quelle centrali. Le vendite alimentari negli altri esercizi sono, invece, in calo dello 0,7% nel 2011 e del 5,4% tra il 2008 e il 2011, mostrando un trend decisamente decrescente. Il dato negativo accomuna tutte le ripartizioni, ma assume maggiore intensità nelle regioni settentrionali.



In ultima battuta, l'analisi degli scambi commerciali – importazioni ed esportazioni – riveste un ruolo determinante per comprendere la struttura di un sistema economico di un Paese, per valutarne la competitività e la collocazione in quel particolare processo che è la “globalizzazione”. Negli ultimi quindici anni il sistema agroalimentare italiano ha visto aumentare progressivamente il grado di apertura verso l'estero – Unione Europea e resto del mondo –, in termini di importazioni ed esportazioni agricole e alimentari, con un'attenzione crescente alla penetrazione e competitività sui mercati internazionali, oltre a quello di adattabilità ai cambiamenti dell'intera geografia economica mondiale, delle produzioni e dei consumi alimentari. Attualmente i primi dieci Paesi esportatori di prodotti agroalimentari coprono il 53% delle esportazioni mondiali mentre i primi venticinque addirittura l'80%. Se fino a quindici anni fa i primi nove Paesi in graduatoria erano sette europei, gli Stati Uniti – Paese leader – e Canada, ossia economie occidentali avanzate; ora, sebbene gli USA mantengano la prima posizione con un ammontare di 116 miliardi di dollari (un decimo sul commercio mondiale dei prodotti agricoli e derivati dalla trasformazione industriale), la forte crescita delle esportazione dei Paesi emergenti ha profondamente mutato la composizione delle quote di mercato dell'agroalimentare nel panorama mondiale, facendo rientrare Brasile (quarto posto), Cina e Argentina nelle prime dieci posizioni, e dove al decimo si trova proprio l'Italia. Nel quindicennio analizzato e in rapporto al contesto delle esportazioni mondiali – che è cresciuto ad un tasso medio annuo del 6,8% – fra i primi dieci solo Brasile e Germania hanno registrato un tasso annuo di crescita maggiore, mentre in linea con la media si sono attestate Spagna, Italia, Paesi Bassi, Belgio e Canada. Viceversa gli altri quindici Paesi inseguitori hanno mostrato tassi superiori o quanto meno in linea con la media mondiale, fra i quali figura, in ambito europeo, la Polonia all'inizio del periodo esclusa nel novero delle nazioni leader dell'export. Tuttavia dalla semplice analisi dei tassi di crescita dell'export non dipende lo sviluppo economico, soggetto ad una serie di variabili come stabilità politica, grado di apertura al mercato, modelli di specializzazione, orientamento geografico dell'export e dinamica della domanda nelle diverse aree geografiche. Si osserva tuttavia una tendenza ormai consolidata – seppur corredata da un'ampia varietà di performance dei maggiori esportatori –: una complessiva perdita di peso sul mercato mondiale dei leader storici europei – compresa l'Italia – nordamericani e dell'Oceania, in favore agli emergenti asiatici e latino-americani, e nel continente europeo solo all'area dell'Est Europa ed ex-Urss. Lo si evince in particolar modo se si vuole analizzare la dinamica delle esportazioni agroalimentari rispetto a

quelle totali: alcuni Paesi come Indonesia, Ucraina, Federazione Russa, Iran hanno fatto registrare una crescita delle esportazioni agroalimentare superiore alla media dell'export totale. Tuttavia, in questo contesto, anche altri Paesi meno dinamici – con una crescita inferiore alla media mondiale sia per l'export agroalimentare che per quello totale – mettono in fila performance dell'agroalimentare complessivamente migliore all'export totale, fra cui l'Italia (con un tasso medio annuo rispettivamente pari a 6,2% e 5%).<sup>5</sup> In questo quadro, il comparto agroalimentare italiano è andato per certi versi in controtendenza registrando buone performance proprio in questo durante questo periodo di declino strutturale. Se si vuole anche fare un po' di storia: per un lungo periodo, dalla fine della Seconda Guerra Mondiale fino alle crisi petrolifere degli anni Settanta, l'Italia è stata considerata un caso paradigmatico di crescita trainata dalle esportazioni, tale da consentire al Paese di ridurre progressivamente il divario che la separava dai Paesi allora sviluppati, grazie allo sviluppo dell'industria manifatturiera e alle sue esportazioni, che, soprattutto negli anni Sessanta, hanno permesso di supplire a investimenti e consumi interni ridotti. Tuttavia, già negli anni Ottanta la situazione cambia radicalmente; il divario di reddito con l'Europa si mantiene stabile fino all'inizio degli anni Novanta per poi ampliarsi nuovamente: il tasso di crescita dell'economia italiana, che negli anni Sessanta era stato mediamente oltre il 5% annuo, scende a meno dell'1,6% dopo il 1990 (e diviene nettamente inferiore all'1% se si considera il periodo successivo al 2000). Le esportazioni, pur restando un elemento essenziale dello sviluppo, hanno smesso, salvo brevi periodi, di essere il motore della crescita: a partire dalla metà degli anni Novanta, i vantaggi comparati hanno ristagnato o sono regrediti, il peso dell'Italia nel commercio mondiale si è contratto e la bilancia commerciale è costantemente peggiorata. Secondo alcuni studiosi la perdita di peso dell'Italia è la manifestazione, in termini di commercio internazionale, del “declino” del nostro modello di sviluppo e della “anomalia” di un Paese industrializzato che persiste nella produzione di prodotti a basso contenuto tecnologico e ad alta manodopera. Altri autori danno una lettura meno negativa delle performance commerciali italiane nell'ultimo trentennio sottolineando come vi sia stata una tendenza alla specializzazione verso prodotti “tradizionali” di maggior qualità e a più alto contenuto di valore. Di sicuro, se si confronta l'Italia con i suoi più immediati competitori, Germania, Francia e Spagna, è

---

<sup>5</sup> Queste dinamiche forniscono un'indicazione sulla possibile evoluzione del grado di specializzazione dei diversi Paesi nell'export agroalimentare. Per approfondire questo aspetto, viene utilizzato l'Indice di vantaggio comparato di Balassa, che verrà esplicitato nel capitolo successivo.

possibile notare quanto sia diverso il contributo delle esportazioni alla crescita del PIL: fortemente positivo per la Germania, decisamente deludente nel caso dell'Italia e della Francia, oscillante nel caso della Spagna. Fra le cause di tali deludenti performance del nostro Paese ci sono stati come già fatto notare i fattori congiunturali negativi, come l'affievolirsi della domanda mondiale, l'aumento dei prezzi delle materie prime importate o variazioni sfavorevoli dei cambi, anche se è difficile immaginare che fattori congiunturali possano agire per un periodo così lungo. Bisogna guardare, quindi, anche ai problemi strutturali emersi nella disamina delle fasi che compongono il comparto agroalimentare e che caratterizzano il modello di sviluppo nazionale. La causa primaria della minor crescita dell'ultimo decennio è la bassa competitività italiana dovuta a una crescita insufficiente della produttività. L'effetto del differenziale di produttività tra l'Italia e i suoi competitori è stato meno avvertito finché poteva essere compensato dalle svalutazioni competitive e da una domanda estera sostenuta, ma con i cambiamenti in atto come l'introduzione dell'euro e soprattutto la crisi globale i nodi sono venuti al pettine. Oltre alla bassa produttività, anche il modello di specializzazione italiano, concentrato su settori "tradizionali" o "maturi", più esposti alla concorrenza dei Paesi emergenti e caratterizzati da una dinamica della domanda mondiale più lenta rispetto a quella osservata nei settori che hanno trainato la crescita del commercio mondiale, ha contribuito alla perdita di competitività dell'Italia. Infine, la specializzazione geografica delle esportazioni italiane, che per quasi il 60% raggiungono mercati di Paesi europei che negli ultimi decenni sono cresciuti poco, penalizza l'Italia. In effetti, le merci italiane fanno fatica a raggiungere le aree più dinamiche dell'economia mondiale, come l'Asia meridionale e orientale e l'America Latina, a causa sia della ridotta dimensione delle imprese italiane, che delle carenze in alcuni servizi (come logistica, distribuzione, finanza) essenziali nel promuovere l'internazionalizzazione. A differenza di quanto avvenuto negli anni Cinquanta e Sessanta, il periodo del boom economico, negli ultimi anni l'Italia non ha ancora saputo cogliere le opportunità delle trasformazioni epocali in atto nel commercio internazionale e nell'organizzazione della produzione a livello mondiale, ma ne è rimasta sostanzialmente ai margini. Come si è visto le nostre imprese, per lo più caratterizzate da dimensioni medie e piccole, si sono poco internazionalizzate, non riuscendo a sfruttare i vantaggi provenienti da mercati emergenti in rapidissima crescita. Inoltre, l'Italia, nel suo complesso, ha mantenuto il proprio modello di specializzazione, non adeguandosi al mutato scenario internazionale, a differenza degli altri Paesi europei che hanno orientato la propria specializzazione verso

produzioni a maggior contenuto di innovazione e a più alto valore aggiunto, abbandonando settori “maturi” alle economie emergenti con una maggiore dotazione di manodopera non specializzata. Sebbene l’Italia, negli ultimi quindici anni non abbia saputo ancora mettersi in scia con il rapido cambiamento in cui s’è trovata coinvolta ai margini nel processo di crescita e nella mutazione del contesto economico internazionale non significa che questo non ci siano le speranze di intravedere scenari migliori all’orizzonte, e già in atto nella nuova decade di secondo millennio. Il tratto distintivo del settore agroalimentare italiano, nonostante presenti criticità, è da sempre consisto nella combinazione fra tradizione e innovazione di prodotti e di processi, assicurando in alcuni casi standard elevati di sicurezza e qualità su una vasta gamma di prodotti; valorizzando da un lato i legami col territorio, e dall’altro le capacità di penetrazione sui mercati europei e internazionali. Nell’analisi dell’andamento del commercio agroalimentare dell’ultimo periodo vale la pena mettere in chiaro alcuni indicatori: nel 2011 il consumo agroalimentare è stato di 87 miliardi di euro costituiti da 77 di produzione interna e da circa 10 miliardi di produzione importata. I dati mostrano un settore in crescita in termini di produzione, di volumi di commercio e di consumo apparente; oltre a una bilancia commerciale negativa e in crescita data dalle importazioni superiori alle esportazioni. Inoltre cresce la propensione ad esportare (rapporto tra esportazioni e produzione) che la propensione ad importare (rapporto tra importazioni e consumo) e che al 2011 si attestano rispettivamente al 39,2% e al 46,4% rispetto al 32,4% e al 40,2% del 2007. Risultano in calo il grado di approvvigionamento (rapporto tra produzione e consumi) e il grado di copertura commerciale (rapporto tra esportazioni e importazioni), indicatori della sempre crescente dipendenza dall’estero. Il peso delle esportazioni agroalimentari, sul totale degli scambi è all’8,2% abbastanza stabile rispetto al 2009 quando ha toccato il suo massimo (8,4%). Analizzando più nel dettaglio l’evoluzione del commercio agroalimentare nell’ultimo decennio, si evidenziano alcuni aspetti rilevanti: nel periodo pre-crisi (2001-2007), la crescita delle esportazioni agroalimentari raggiunge il 32%, ritmo leggermente inferiore al trend delle esportazioni totali; mentre dal lato delle importazioni si osserva un incremento a due cifre, ma chiaramente inferiore alla tendenza complessiva (24% contro 41,5%). Anche nel bilancio 2007-2012 gli scambi commerciali appaiono in crescita, nonostante la tendenza negativa del 2012, che ha caratterizzato in particolare i flussi in ingresso. La scomposizione dell’agroalimentare secondo i due comparti principali, produzione agricola e lavorazione industriale, mostra la netta prevalenza del secondo negli scambi commerciali. Nel caso delle esportazioni l’industria

alimentare nel 2012 rappresenta l'81,8% del valore scambiato, quota in costante crescita dal 2001 mentre il peso dal lato delle merci importate scende al 68,9% e presenta rispetto al 2007 un andamento decrescente. Il dato riguardante l'industria è di buon auspicio nella sempre più crescente integrazione dell'agroalimentare italiano a livello europeo: l'industria alimentare e delle bevande europea gioca un ruolo cruciale a livello mondiale, sia per il suo fatturato – che ha superato i mille miliardi di euro nel 2013, il doppio di USA e Cina – che per l'importanza degli scambi commerciali. Le esportazioni di prodotti alimentari e bevande europee rappresentano nel 2013 oltre il 16% di quelle mondiali e la presenza di vantaggi competitivi nel settore si concretizza nel primo posto come esportatore in termini di valori assoluti, con oltre 86 miliardi di euro nel 2012 (davanti a USA, Cina e Brasile) e anche dal secondo posto come importatore mondiale con 63 miliardi di euro preceduta dagli USA. Da una fotografia dell'European Cluster Observatory, la presenza delle imprese alimentari nelle regioni europee vede una netta preponderanza nei territori tedeschi e francesi, in termini di addetti, seguite in misura minore da quelle britanniche e italiane dove la localizzazione è largamente influenzata dalla distribuzione della popolazione e dai mercati di maggior consumo. L'industria alimentare europea vede in posizione privilegiata ben tre regioni italiane fra le prime dieci (Lombardia, Emilia-Romagna e Veneto) e altre due fra le prime venti (Piemonte e Campania). Va da sé che oltre il 60% delle esportazioni agroalimentari italiane si concentra proprio in quattro di queste regioni – Lombardia, Emilia-Romagna, Veneto e Piemonte – aree ai primi posti della classifica anche per valore esportato nel complesso dei settori economici. Il peso di ciascuna delle quattro regioni oscilla tra il 13 e il 16%. Più netta la supremazia della Lombardia per peso delle importazioni di prodotti agricoli e alimentari: essa rappresenta poco meno di un quarto dei flussi agroalimentari in entrata. Seguono Emilia Romagna e Veneto. Tra queste regioni è tuttavia solo il Piemonte a presentare una bilancia agroalimentare con saldo positivo, che condivide con poche altre regioni fra cui Trentino Alto-Adige, Campania, Sicilia, Valle D'Aosta, Abruzzo e Umbria. Per tutte le regioni il valore delle esportazioni agroalimentari è cresciuto tra il 2007 e il 2012, favorito dal consistente recupero del 2012. Dal lato delle importazioni la situazione appare più eterogenea. Nel 2012 molte regioni vedono una significativa e Piemonte mostrano un calo. Nel bilancio degli ultimi cinque anni il volume di importazioni agroalimentari è aumentato a livello nazionale e per gran parte delle regioni. In controtendenza Valle d'Aosta e Liguria al nord e Lazio, Abruzzo e Molise al centro-sud . settore agroalimentare rispetto al dato medio nazionale. Presentano un peso

significativamente maggiore dell'agroalimentare rispetto alla media nazionale Trentino Alto Adige, Campania, Molise e Calabria dal lato delle esportazioni (8,2% è la media nazionale); Trentino Alto Adige, Emilia Romagna, Campania e Puglia per quanto riguarda le importazioni (10,4% è la media nazionale). Inoltre le esportazioni dei prodotti alimentari pesano maggiormente per Piemonte, Liguria, Veneto, Emilia Romagna, Umbria e Puglia. La quota di importazioni agroalimentari è, invece, superiore alla media nazionale per Piemonte, Veneto, Friuli Venezia Giulia, Umbria, Lazio, Molise, Campania e Basilicata.

Per quanto riguarda i partner commerciali dell'Italia, gli Stati membri dell'Ue si confermano come soggetti centrali degli scambi agroalimentari, sia sul fronte delle vendite che su quello degli acquisti: nel 2012 la quota delle esportazioni con destinazione UE-27 ammonta a 66,5%, mentre su fronte delle importazioni il flusso si aggira intorno al 64,6%. Le prospettive di mercato per le produzioni alimentari italiane sono rilevanti sia relativamente al mercato interno all'Unione Europea, sia in quelli internazionali di nuova espansione. Il mercato interno all'UE rappresenta la più grande area commerciale di prodotti alimentari al mondo, con un giro di circa 500 milioni di persone, in cui la spesa per consumi alimentari delle famiglie supera i mille miliardi di euro l'anno. L'integrazione progressiva di questo mercato e il miglioramento del Mercato Unico offrono importanti contributi allo sviluppo della domanda europea, chiave per il ritorno all'affermazione dell'Italia verso quei vantaggi competitivi che stanno caratterizzando i sistemi agroalimentari dei diversi Paesi. Tuttavia, sia grazie a nuovi accordi commerciali conclusi dall'Unione con aree di più recente accesso agli scambi mondiali, sia per una capacità specifica dei prodotti italiani di collocarsi su mercati dinamici ed emergenti, si affacciano alla ribalta nuovi attori che rivolgono attenzione sempre maggiore ai prodotti agroalimentari italiani. Le importazioni provengono dall'Ue grazie al mercato comune, ma anche da destinazioni da cui si acquistano prodotti non producibili in Italia per motivi climatici e culturali (Africa, Centro e Sud America). Va notato che, nel tempo, crescono sensibilmente le importazioni dai nuovi partner dell'UE, a seguito dell'abbattimento delle barriere tariffarie e doganali e grazie anche ai notevoli investimenti fatti in molto di quei Paesi per il miglioramento qualitativo delle produzioni agroalimentari. Per quel che riguarda la distanza delle esportazioni agroalimentari italiane nel tempo si assiste ad una piccola ma significativa contrazione della capacità dei prodotti italiani di raggiungere mercati "lontani": ciò è dovuto alla crescente importanza di Paesi relativamente più vicini all'Italia che hanno rafforzato nel tempo la loro presenza come acquirenti (soprattutto i Paesi dell'Est europeo,

l'area dei Balcani e la Russia) e al contemporaneo declino di mercati molto più distanti quali quelli nordamericani e sudamericani (USA -8,1% e Brasile -18,1% e. D'altra parte, i prodotti del *made in Italy* mostrano di raggiungere una distanza mediamente più elevata rispetto ai concorrenti, a testimonianza del fatto che il gusto e la tradizione del *made in Italy* trova consenso in un raggio più ampio rispetto al prodotto italiano meno riconoscibile, collocandosi su mercati molto distanti e rispetto ai quali non arretra nel tempo. Il *made in Italy* rappresenta un elemento di punta della produzione e delle esportazioni italiane in termini di specializzazione del lavoro e della tecnologia, nell'ambito di una composizione del paniere di esportazioni che, per il nostro Paese, si può considerare complessivamente maturo e tradizionale. Nel caso del *made in Italy* agroalimentare, questo si identifica con beni della dieta mediterranea e che si richiamano direttamente ad alcune produzioni alimentari tipiche del nostro Paese, o che perlomeno abbiano un'ampia riconoscibilità all'estero come prodotti del sistema agroalimentare italiano. Prendendo in esame il commercio per settore merceologico è possibile individuare i principali prodotti esportati e importati e la loro evoluzione negli ultimi sei anni, dal 2007 al 2012. Fiore all'occhiello del *made in Italy* esportazioni italiane sono le bevande e in particolare il vino che rappresentano rispettivamente il 20,5% e il 14,7% del valore delle esportazioni agroalimentari verso l'estero. Il settore delle bevande presenta un saldo commerciale nettamente positivo e una crescita a due cifre (30,2% tra il 2007 e il 2012 e 7,1% nel solo 2012. Tra i primi 20 prodotti esportati vi sono anche acquaviti e liquori (1,9%) e acque minerali naturali e gassate (1,1%). Altro settore *made in Italy* è quello della pasta, del pane e dei prodotti di pasticceria che rappresenta l'11,7% del valore esportato, in crescita del 37,3% rispetto al 2007 (+7,4% solo nel 2012) e con un saldo commerciale ampiamente positivo. Al terzo gradino del podio si trova il comparto della frutta fresca con un peso del 9,3% nel complesso dei flussi in uscita. Il settore comprende tra l'altro mele, uva, fragole e albicocche, presenta anch'esso un saldo commerciale in attivo e appare in crescita, anche se più contenuta rispetto ai primi due settori: nel 2012 l'aumento è stato del 3,3% rispetto al 2011, mentre tra 2007 e 2012 la crescita è risultata del 9,9%. Si evidenzia, inoltre, il peso dei formaggi e dei latticini (6,2%), il cui valore tra il 2007 e il 2012 è cresciuto del 46,8%; la quinta posizione per i pomodori preparati e conservati (4,2%), con un aumento di circa il 34%. Non appare altrettanto positivo l'andamento del settore dei pomodori freschi o congelati che segna una significativa contrazione (-8,2%). A questo si affianca la flessione della frutta secca fresca o in guscio. Presenta un saldo commerciale positivo il cacao e i

prodotti derivati, in particolare la cioccolata, il cui valore esportato è cresciuto del 46,4% negli ultimi sei anni. Tra i principali prodotti importati al primo posto si collocano le carni fresche, refrigerate o congelate (l'11,6% nel complesso dell'agroalimentare), in particolare le carni suine e bovine (4,8% e 4,7%). Il settore presenta una bilancia commerciale profondamente in deficit e segna una crescita nulla nel 2012. In seconda posizione per valore importato si colloca il comparto del latte e derivati (9,1%), anch'esso con saldo negativo. I due prodotti principali sono i formaggi e i latticini (4,1%), il latte e la crema di latte (2,5%), il cui andamento nel complesso appare positivo, nonostante la flessione registrata nel 2012. Il comparto ittico rappresenta l'8,2% delle importazioni agroalimentari ed è il settore che registra la maggiore dipendenza dall'estero. Tra i primi 20 prodotti importati, 6 riguardano questo settore, che segna un trend di crescita positivo tra il 2007 e il 2012, nonostante il calo osservato nel 2012. Nelle prime posizioni dei prodotti importati si colloca anche il frumento (4%). Il comparto dei cereali è tra i settori con deficit commerciale più alto dove i flussi commerciali segnano una contrazione nel 2012.

In conclusione va sottolineato l'agroalimentare offra un contributo di crescita potenzialmente molto interessante all'intera economia nazionale proprio grazie ai segmenti di mercato sui quali si riescono a valorizzare la qualità e la riconoscibilità dei prodotti. Tuttavia, la dinamica dell'ultimo quindicennio mostra che, a fronte di nuovi Paesi esportatori che si affacciano sull'arena competitiva globale con un forte dinamismo anche in termini di miglioramento qualitativo dei beni venduti, la competitività delle esportazioni del nostro Paese soffre e ciò non favorisce una crescita del nostro ruolo internazionale ma, anzi, rischia di compromettere nel futuro le posizioni ad oggi conquistate in uno scenario che è in forte mutamento. La crescita produttiva oggi passa inevitabilmente attraverso il mercato internazionale. Il rafforzamento della posizione competitiva e la conquista di nuovi sbocchi commerciali deve costituire un altro obiettivo fondamentale per lo sviluppo del settore agricolo e dell'intera filiera agroalimentare e le esportazioni diventano il mezzo per realizzarlo. Per fare questo occorre potenziare il legame tra produzione e trasformazione restituendo valore aggiunto all'agricoltura. Maggiori investimenti nelle produzioni agricole di qualità permetterebbero all'industria di offrire prodotti di nicchia meno soggetti all'agguerrita concorrenza internazionale, con il conseguente incremento delle esportazioni e dei profitti generati. Questo, unito a dimensioni aziendali maggiori – tallone d'Achille del nostro Paese –, consente di acquistare una forte posizione sul mercato. L'andamento delle esportazioni, trainato dal



made in Italy, in seguito ai risultati positivi conseguiti in questi anni di crisi, presenta possibilità di ampliamento verso i mercati dei Paesi emergenti, i quali svolgeranno ruolo sempre più dominante nel commercio globale. Le prospettive di crescita della domanda mondiale avrà un incremento del 70% sul lungo termine (FAO per il 2050) e le proiezioni indicano che entro il 2022 che le economie emergenti rappresenteranno la quota maggioritaria di esportazione delle *commodities* agricole: un dato su cui le esportazioni europea dovrà tenere conto, per incentrare la produzione soprattutto sulla trasformazione e sulla realizzazioni di accordi commerciali soprattutto con gli Stati Uniti, in modo da portare ad ulteriori ampliamenti gli scambi fra i due principali e più ricchi mercati mondiali per i prodotti alimentari e bevande.

## Capitolo 2

### Le specializzazioni commerciali delle regioni italiane nel settore agroalimentare

#### 2.1 Premessa

Lo sviluppo capitalistico si è da sempre basato sul commercio internazionale, e la globalizzazione, cioè la tendenza di un'economia ad assumere una dimensione globale, «non è affatto un fenomeno nuovo», come sottolinea ampiamente Ulrich Beck (1997). Inoltre i dati sul commercio mondiale dimostrano come alla vigilia della Prima Guerra Mondiale i flussi di scambi, di investimenti diretti esteri e di movimenti migratori erano già pari a quelli registrati alla fine del secolo scorso. L'elemento che tra fine Ottocento e Prima Guerra Mondiale aveva caratterizzato una stagione di implicita "globalizzazione" era «l'aumentata capacità di trasporto offerta dalle innovazioni tecnologiche sviluppatasi in quel campo» (Helg e De Benedictis, 2002). Secondo gli studiosi Helg e De Benedictis si possono identificare, infatti, tre diversi momenti di globalizzazione, con il primo coincidente proprio l'incremento dei trasporti e della mobilità accaduto fra 1870-1914; e nel quale lo sviluppo della ferrovia e della navigazione transoceanica giocarono un ruolo da protagonisti. In un secondo periodo, quello che va dal 1945 al 1980, l'elemento determinante – presente in misura assoluta nella terza fase – divenne la trasmissione e l'elaborazione dell'informazione. Alla diffusione internazionale del telegrafo, nella seconda metà del secolo XIX, si aggiunse – a partire dagli anni '20 – l'influenza di un altro mezzo di comunicazione: il telefono, vera e propria "rivoluzione" nel campo della comunicazione. Il fatto che la globalizzazione sembri caratterizzarsi per un avanzamento a "periodi" o "fasi, testimonia in realtà come essa non sia sempre stata una prassi irreversibile: ne è un esempio, a livello storico, l'intervallo fra 1914 e 1950, con un peggioramento nelle relazioni internazionali tale da annullare l'effetto della prima ondata globalizzante.

Se in questa prima lettura si può affermare come la globalizzazione non sia un fenomeno nuovo, è lecito tuttavia pensare che nuove siano le forme nel quale si può manifestare: la peculiarità della terza periodo, quello a cui si sta assistendo dalla fine del Novecento, risiede proprio nella tipologia d'innovazione trainante il campo della comunicazione e il flusso di informazioni, sebbene – oltre alla tecnologia dominante – vi siano condizioni di partenza ben diverse rispetto alle altre due fasi. Alla fine dell'Ottocento il mondo risultava molto più

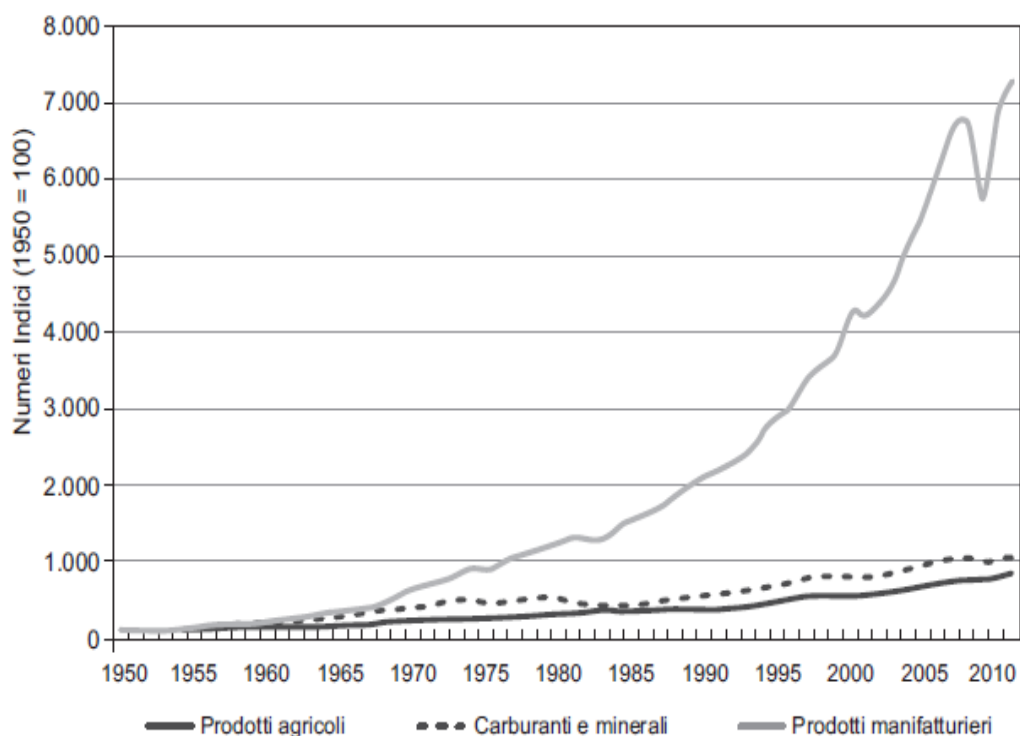
omogeneo rispetto a quanto non lo sia oggi, in cui si registra ancora una netta divisione tra le economie industrializzate e Paesi poveri e dove la sussistenza agricola svolge tuttora un ruolo cruciale. Questo panorama determina a sua volta enormi differenze nella composizione dei flussi commerciali che attraversano i Paesi: la fase attuale vede una decisa specializzazione in produzioni manifatturiere e rilevanti fenomeni di commercio intra-industriale; crescente parcellizzazione dei processi di produzione industriale e forti delocalizzazioni delle attività produttive. A livello istituzionale si è assistito al proliferare di processi di integrazione commerciale (*Trade blocs*) e di organismi sovranazionali volti a regolare e coordinare i traffici (il GATT prima e il WTO dopo), elementi che rendono l'attuale panorama economico e culturale profondamente diverso rispetto al mondo degli Stati-Nazione e dell'Imperialismo coloniale, propri della prima fase di globalizzazione. L'esito di questa progressiva integrazione commerciale viene tendenzialmente visto come positivo dalla gran parte degli economisti che si sono interessati al tema, *in primis* Maddison (2006), il quale evidenzia come «la globalizzazione abbia generato una diffusa crescita economica, intesa come aumento del reddito totale e pro-capite».

Tuttavia, altri studiosi hanno cominciato a sottolineare le sperequazioni generate dal processo di globalizzazione registratosi negli ultimi anni. Temi come disuguaglianza economica (Yotopoulos e Romano, 2007), l'aumento della povertà generata dalla volatilità dei prezzi alimentari (Fao, 2014), vulnerabilità verso le frequenti crisi finanziarie (Eichengreen e Bordo, 2002) e la necessità di una sufficiente qualità istituzionale (Dollar e Kraay, 2004; Rodrik, 2011) evidenziano come, in realtà, le conseguenze di questo fenomeno si distribuiscano sull'intero spettro di valutazioni possibili.

Risalendo le traiettorie del processo di globalizzazione, inteso come progressiva integrazione delle economie nazionali, si può notare come a partire dagli anni Ottanta vi sia un'impennata in termini reali negli scambi di beni commerciabili; dovuta soprattutto alla crescita dei beni manifatturieri.

Come illustrato successivamente nella Figura 2.1, nel corso degli ultimi trent'anni – vale a dire dal 1980 al 2010 –, la mole di scambi di beni è più che quadruplicata.

Figura 2.1 – Evoluzione del commercio mondiale di beni per categorie di prodotti (volumi)



Fonte: elaborazioni di Donato Romano su dati WTO.

A livello accademico, nell'ambito della letteratura economica, l'importanza del commercio internazionale è stata messa in evidenza già da Adam Smith nel 1776 all'interno dell'opera *Indagine sulla natura e le cause della ricchezza delle nazioni*.<sup>6</sup> Nel trattato di Smith il commercio tra Stati viene visto come strumento grazie al quale le economie che esportano ottengono profitti coi quali finanziare l'importazione di beni e servizi che non riescono a produrre internamente. L'ipotesi che il commercio internazionale possa influenzare la crescita del PIL di un Paese è stata investigata da numerosi autori, tra i quali Meier (1984) e Marin (1992), e che ha portato alla definizione dell'*export-led growth theory*, ovvero la "teoria della crescita trainata dalle esportazioni". In sostanza, gli economisti ritengono che: se in un'economia si verifica un incremento delle esportazioni, a parità di altre condizioni, si verificherà un aumento del PIL e un conseguente aumento del benessere e della prosperità della popolazione. La relazione per cui un aumento dell'*export* dovrebbe riflettersi direttamente sul PIL di un'economia è da ascrivere principalmente agli *spillover* tecnologici e altre esternalità positive, come l'aumento del capitale umano (Marin, 1992). Il contatto con i

<sup>6</sup> Smith A., "Indagine sulla natura e le cause della ricchezza delle nazioni", Londra, 1776.

mercati internazionali e con la domanda estera, spinge le imprese a migliorarsi in termini di efficienza, ed innesca attività di innovazione di prodotto e di processo, determinando un aumento della specializzazione e dei vantaggi derivanti da economie di scala (Temple, 1994). Secondo la teoria classica del commercio internazionale, l'espansione delle traiettorie commerciali di un Paese dipendono dalla capacità di dedicare risorse a quei beni o servizi in cui si gode di "vantaggi comparati", cioè in cui si registra un costo-opportunità minore che in altri Paesi (Ricardo, 1817). In questo approccio una nazione produce un *surplus* nel bene o nel servizio in cui gode di un vantaggio comparato e lo esporta; conseguentemente, esso importa beni e servizi da altre verso cui soffre di svantaggi comparati. Il vantaggio o svantaggio comparato deriva dalla differente dotazione di risorse, lavoro, capitale, tecnologia e imprenditorialità, ma la teoria classica del commercio non sembra essere in grado di spiegare le ragioni delle differenze esistenti tra i vari Paesi in termini di vantaggi comparati.

Nel 1933, gli studiosi Hecksher e Ohlin, provano a superare questo limite: essi sostengono che i Paesi tendono ad esportare beni e servizi che richiedono una forte dotazione di fattori produttivi in loro possesso, mentre importano quei beni e servizi per i quali non dispongono di fattori produttivi. Un nuovo approccio che serve ad allargare il concetto di "vantaggio comparato" considerando la dotazione e i costi dei fattori produttivi. Tuttavia, come per la teoria classica del commercio, anche questo modello appare deficitario nell'interpretazione delle nuove traiettorie del commercio internazionale. Ad esempio, il progresso tecnologico sperimentato a partire dagli anni Sessanta o l'avvento delle aziende multinazionali sono fenomeni che «necessitano di nuove teorie in grado di spiegare il cambiamento verificatosi all'interno dei percorsi commerciali internazionali» (Leontief, 1966).

Nell'obiettivo di dare conto a questi nuovi fenomeni emerge la "teoria del ciclo di vita del prodotto", secondo la quale l'innovazione tecnologica e l'espansione del mercato sono elementi fondamentali per spiegare le traiettorie del commercio internazionale. La tecnologia è determinante nel favorire la creazione e lo sviluppo di nuovi prodotti, mentre «la dimensione del mercato e la sua struttura influenzano direttamente l'estensione e la tipologia del commercio internazionale» (Vernon 1966, 1971).

Altri approcci, sviluppatisi successivamente, tentano invece di inquadrare il tema del commercio internazionale concentrandosi sugli Investimenti Diretti Esteri (IDE). La "teoria delle imperfezioni del mercato" suggerisce che le imprese tenderanno ad investire sull'espansione verso altri Paesi, in chiave strategica, se rilevano di possedere un vantaggio in

termini di *capability* rispetto ai competitor esteri (Hymer, 1970). Le differenze riscontrabili nelle capabilities delle imprese sono da attribuire alle imperfezioni del mercato in termini di prodotti e fattori di produzione; dal momento che, a differenza di quanto sostenuto dalla “teoria della concorrenza perfetta”, le imprese ottengono vantaggi competitivi di natura diversa e secondo intensità diverse.

Secondo Dunning (1980) e la sua teoria della produzione internazionale, la propensione di un’azienda ad iniziare un processo di produzione all’estero dipende dall’attrattività del proprio Paese comparata ai vantaggi di delocalizzazione in un’altra area. In sostanza, il tentativo è quello superare la visione legata alla diversa dotazione di risorse e vantaggi comparati, evidenziando come anche le azioni dei governi possano influire sull’attrattività del contesto, creando situazioni favorevoli per l’ingresso di nuovi attori stranieri e facilitare gli investimenti esteri.

## **2.2 Una mappatura delle specializzazioni regionali: l’Indice di Balassa**

Nel complesso quadro dell’economia internazionale – fortemente caratterizzato da una progressiva ed intricata integrazione fra Paesi e da processi di evoluzione costanti del sistema economico – risulta fondamentale riuscire a determinare il livello competitivo di un intero Paese o di sue specifiche realtà territoriali. La capacità di un sistema territoriale di esportare e di competere a livello internazionale può essere approssimata tramite l’analisi dei vantaggi comparati di cui gode, grazie ai quali è possibile ricostruire la divisione internazionale del lavoro e i vantaggi di costo di un’economia concentrati in un determinato settore. Uno dei metodi più diffusi per individuare i vantaggi comparati è l’indice formulato dall’economista ungherese Béla Balassa nel 1965.

L’Indice di Balassa (1965) è stato lungamente utilizzato a livello accademico per individuare i vantaggi comparati esistenti all’interno di un’economia, ovvero la capacità di un Paese di produrre un certo bene “meglio” degli altri; grazie alla diversa dotazione di fattori produttivi, all’esistenza di economie di scala, o ancora, di agglomerazione spaziale (Iapadre, 2001). L’indice di Balassa, infatti, presenta al numeratore la quota delle esportazioni nazionali di un determinato settore sulle esportazioni nazionali complessive, mentre al denominatore si considera la quota rappresentata da quel settore a livello mondiale, sul totale delle

esportazioni mondiali. Pertanto, a valori più alti dell'indice corrispondono livelli più alti di specializzazione in quel settore.

$$RCA_j^i = \frac{x_j^i / \sum_{j=1}^N x_j^i}{x_j^w / \sum_{j=1}^N x_j^w}$$

La formula dell'indice appena riportata indica che nel numeratore si calcola il flusso di esportazioni del paese  $i$  del settore  $j$ , rapportato alla sommatoria delle esportazioni di tutti i settori del Paese  $i$ . Al denominatore si trovano le esportazioni mondiali del settore  $j$  rapportate alla sommatoria delle esportazioni mondiali di tutti i settori. In sostanza, si confronta la struttura delle esportazioni di un Paese con la struttura delle esportazioni mondiali (Iapadre, 2003).

Nel caso specifico di questo lavoro, non si tratterà solo di analizzare l'importanza del settore agroalimentare, inteso come industria alimentare, all'interno dell'economia nazionale, ma l'incidenza che il settore esercita in ogni regione italiana rispetto alle altre.

Inoltre, una volta individuate le regioni specializzate, si approfondirà l'analisi rispetto ai singoli comparti che compongono l'industria alimentare ricostruendo una serie storica dell'indice a partire dal 1997, in modo da metterne in evidenza l'andamento nel tempo. Nello specifico, l'indice di Balassa si configurerà come un rapporto fra la quota di esportazioni regionali del comparto preso in esame sul totale dell'export agroalimentare della regione, e il peso delle esportazioni del comparto a livello nazionale rispetto all'export agroalimentare nazionale complessivo.<sup>7</sup>

Nella Figura 2.2 è riportata la distribuzione dell'indice di Balassa calcolato per il settore agroalimentare nelle regioni italiane. Generalmente si individua un vantaggio comparato, e quindi una specializzazione commerciale, per valori dell'indice superiori a 1. In questo caso, pertanto, si evince che le regioni specializzate nel settore oggetto d'analisi sono dieci e,

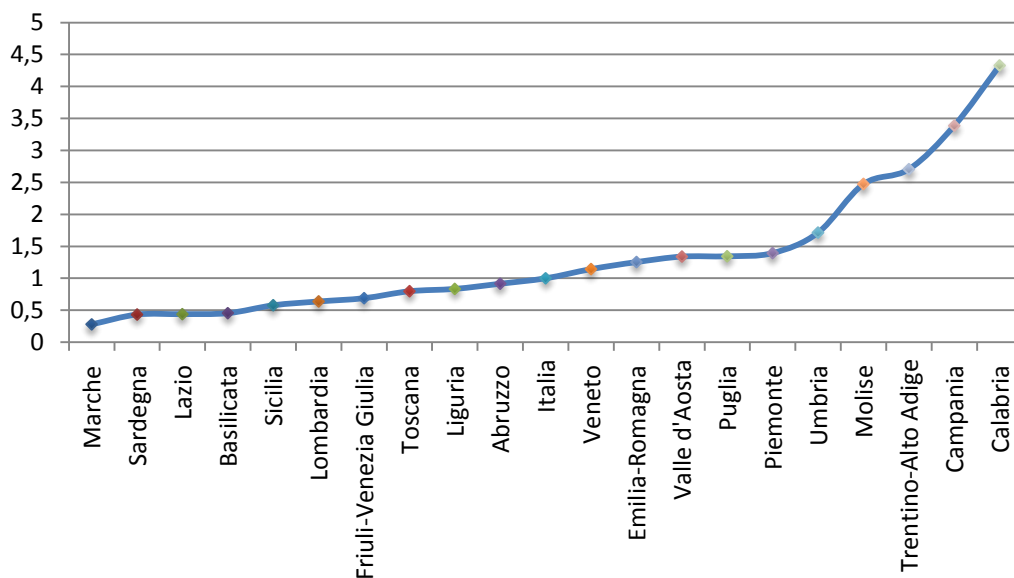
---

<sup>7</sup> L'analisi si baserà su dati Coeweb-Istat definitivi per l'anno 2012. I comparti dell'industria alimentare, sintetizzati nelle etichette dei grafici per necessità, corrispondono alle categorie Ateco 2007, consultabili nell'appendice a fine capitolo.

rispettivamente, in ordine crescente, Veneto, Emilia-Romagna, Valle d'Aosta, Puglia, Piemonte, Umbria, Molise, Trentino Alto-Adige, Campania e Calabria.

La regione italiana che risulta maggiormente specializzata nel settore agroalimentare è la Calabria, seguita da Campania, Trentino-Alto Adige e Molise, tutte con valori dell'indice superiori a 2,5. Approfondendo l'analisi si può elaborare l'indice di Balassa per i comparti che compongono l'industria alimentare, in modo da verificare in quali di essi le regioni specializzate registrino un effettivo vantaggio comparato. Nella Figura 2.3 vengono mostrati gli andamenti degli indici di Balassa nel tempo, a partire dall'anno 1997, per i singoli comparti produttivi afferenti all'industria alimentare della Calabria. La regione mostra una forte specializzazione nella produzione del "Pesce", inteso come comparto della lavorazione del pesce, dei crostacei e dei molluschi (siano essi freschi o surgelati), e della "Frutta", che comprende la lavorazione di frutta e ortaggi e la produzione di succhi e conserve. Si registrano valori positivi e superiori ad 1 anche per i comparti "Oli e grassi" e "Altri prodotti alimentari", categoria mista che comprende principalmente la produzione di zucchero, cacao, cioccolato, caramelle e confetterie, tè e caffè, condimenti e spezie, pasti e piatti preparati, preparati omogeneizzati e alimenti dietetici.

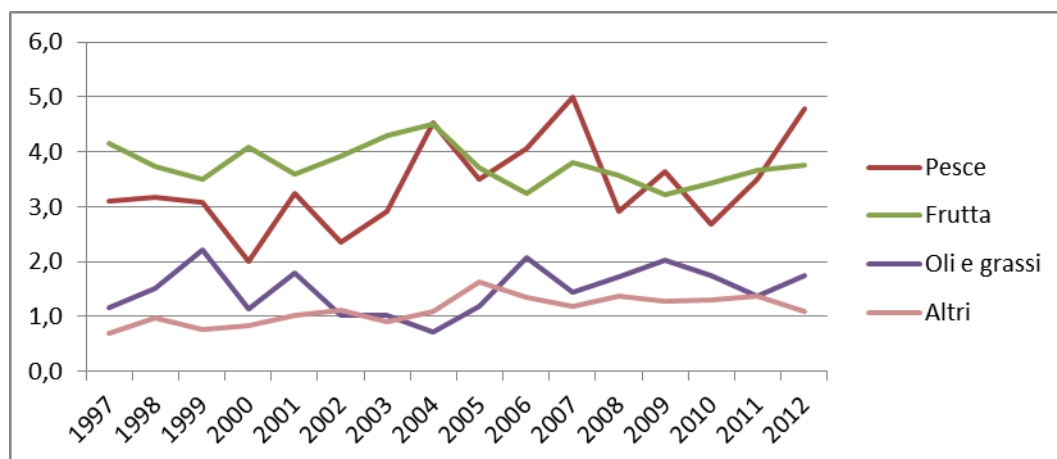
Figura 2.2 – Indice di Balassa per il settore agroalimentare nelle regioni italiane



Fonte: elaborazioni personali su dati Coeweb-Istat



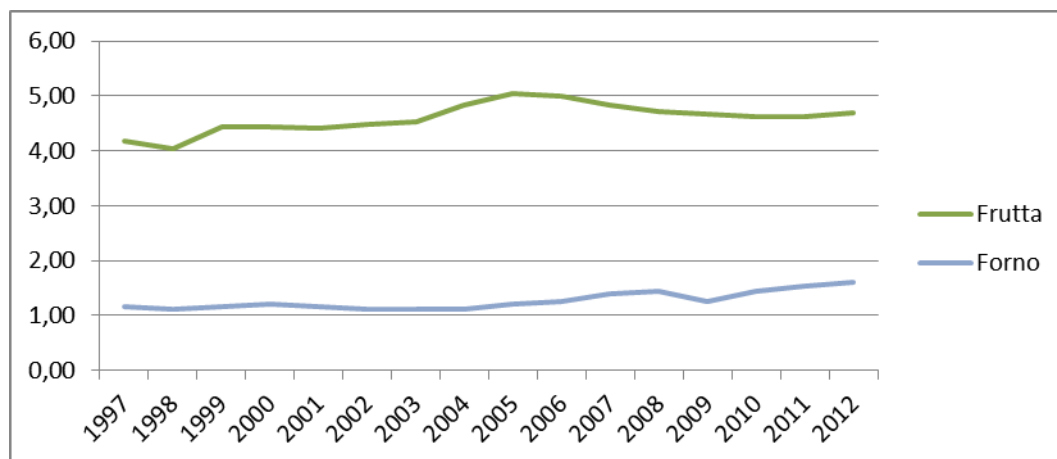
Figura 2.3 – Calabria: indice di Balassa per comparti e per anni



Fonte: elaborazioni personali su dati Coeweb-Istat

La Campania evidenzia una forte specializzazione in due comparti dell'industria alimentare, seppure con una intensità molto diversa: “Frutta e ortaggi” e “Prodotti da forno”. Il primo registra un indice di 4,7 nel 2012 e si conferma nel tempo come il comparto trainante dell'intero settore. Il secondo, che si attesta a 1,6, appare essere in leggera crescita a partire dal 2009, dopo anni di stabilità su valori di poco superiori ad 1.

Figura 2.4 – Campania: indice di Balassa per comparti e per anni

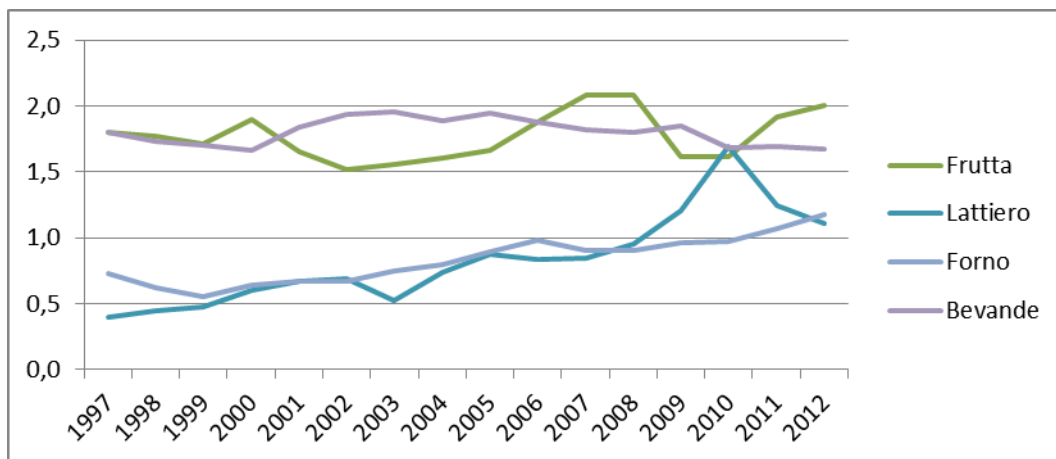


Fonte: elaborazioni personali su dati Coeweb-Istat

Secondo l'indice di Balassa, il Trentino Alto-Adige è la terza regione specializzata nell'agroalimentare in Italia e nel 2012 registra valori di poco superiori ad 1 per i comparti “Lattiero-caseario”, in forte riduzione dal 2009, e “Prodotti da forno”, che appare in crescita.

Valori più alti si hanno invece per i comparti relativi a “Bevande” e “Frutta e ortaggi”, con rispettivamente 1,7 e 2,0 nell’indice di Balassa.

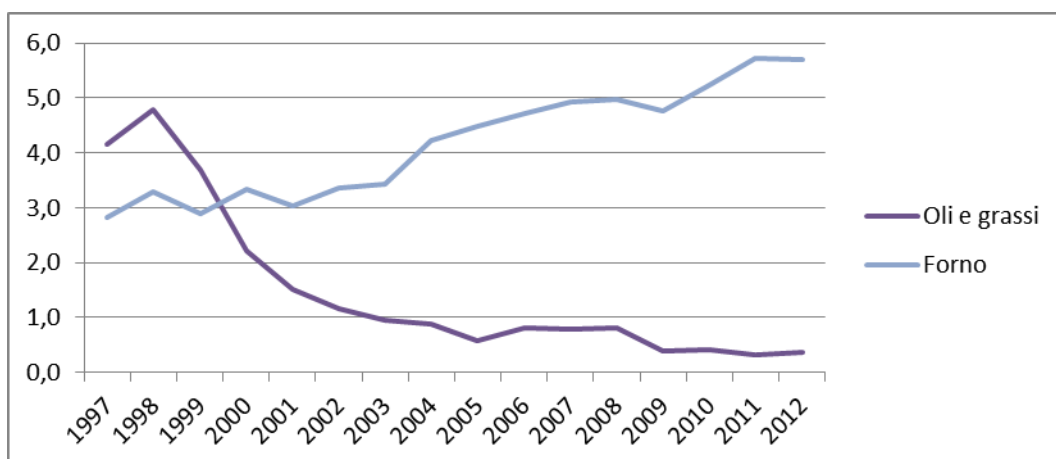
Figura 2.5 – Trentino Alto-Adige: indice di Balassa per comparti e per anni



Fonte: elaborazioni personali su dati Coeweb-Istat

Il Molise realizza la propria specializzazione nell’agroalimentare grazie al comparto dei “Prodotti da forno”, che ha visto una progressiva crescita nel corso del tempo, arrivando a registrare nel 2012 un valore pari a 5,7 nell’indice di Balassa, al contrario del comparto relativo ad “Oli e grassi” che ha ridotto la propria importanza regionale, passando da 4,8 nel 1998 a circa 0 nel 2012.

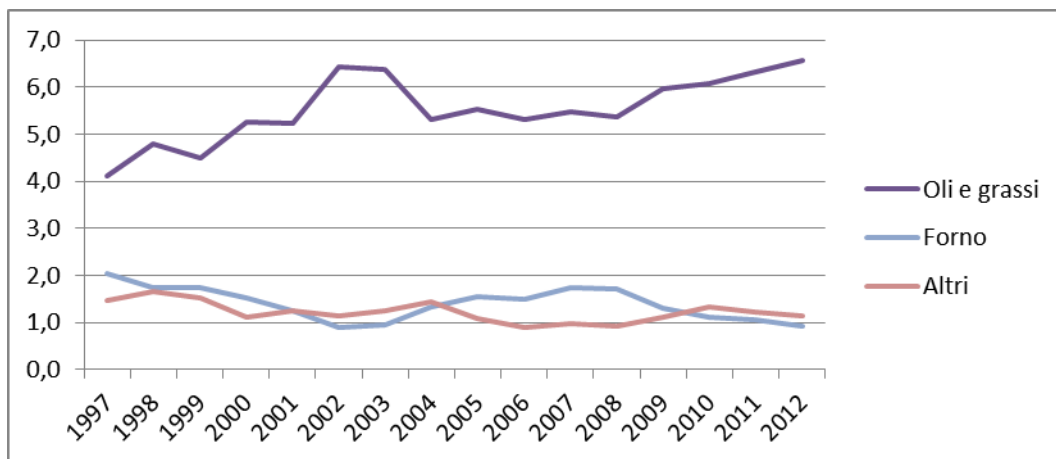
Figura 2.6 – Molise: indice di Balassa per comparti e per anni



Fonte: elaborazioni personali su dati Coeweb-Istat

La regione Umbria nel 2012 risulta molto specializzata nel comparto degli “Oli e grassi”, con un valore dell’indice di Balassa molto alto e pari a 6,6. Rispetto alla situazione vigente nel 1997 si evidenzia la perdita di specializzazione nei comparti dei “Prodotti da forno” e degli “Altri prodotti alimentari”, questi ultimi comunque ancora oltre il valore 1 nel 2012, seppure di poco.

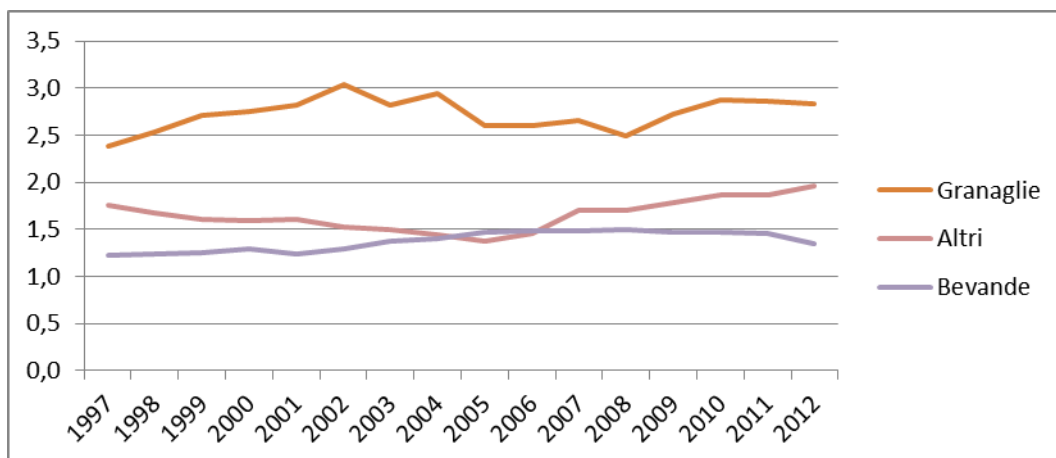
Figura 2.7 – Umbria: indice di Balassa per comparti e per anni



Fonte: elaborazioni personali su dati Coeweb-Istat

Secondo l’indice di Balassa il Piemonte risulta godere di vantaggi comparati in tre comparti dell’industria alimentare: “Bevande”, “Altri prodotti alimentari” e “Granaglie”, quest’ultimo con valori decisamente elevati. Questa categoria include la lavorazione delle granaglie e la produzione di amidi e prodotti amidacei, ovvero processi di trasformazione dei cereali come la molitura del frumento, la lavorazione del riso o la produzione di olio di mais.

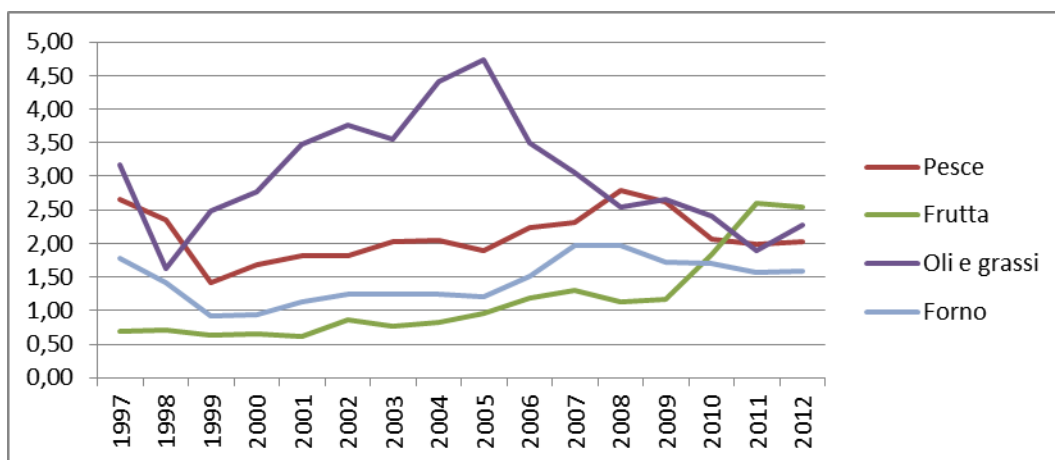
Figura 2.8 – Piemonte: indice di Balassa per comparti e per anni



Fonte: elaborazioni personali su dati Coeweb-Istat

La regione Puglia negli anni recenti ha perso competitività nel comparto dell'olio d'oliva, come testimoniato dal valore dell'indice di Balassa che, dopo essere cresciuto nel periodo 1998-2005, è passato da 4,74 a 2,27, rimanendo comunque una delle eccellenze del territorio. Tuttavia, oltre a questo comparto la regione può vantare numerose specializzazioni agroalimentari, come i "Prodotti da forno" e il "Pesce", o il comparto della "Frutta e Ortaggi", trainato negli ultimi anni dalle performance dei pomodori, fiore all'occhiello della produzione pugliese.

Figura 2.9 – Puglia: indice di Balassa per comparti e per anni



Fonte: elaborazioni personali su dati Coeweb-Istat

L'analisi dell'indice di Balassa applicato al settore agroalimentare evidenzia come la Valle d'Aosta sia specializzata nel settore grazie al comparto delle "Bevande", il cui indice ha registrato un progressivo aumento a partire dagli anni Novanta. Oggi tale comparto è l'unico che evidenzia un vantaggio comparato nella regione, dal momento che tra il 1997 e il 2002 si è assistito ad un crollo della specializzazione nel comparto degli "Altri prodotti alimentari".

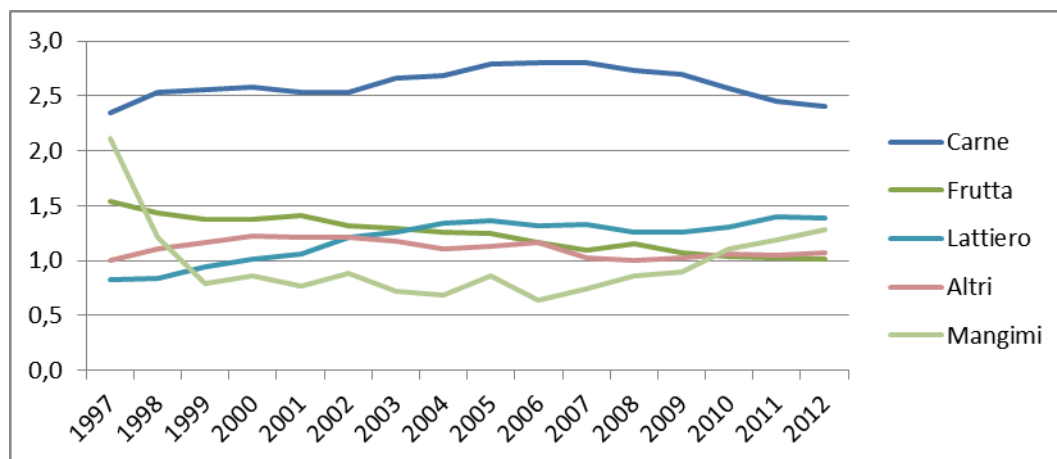
Figura 2.10 – Valle d’Aosta: indice di Balassa per comparti e per anni



Fonte: elaborazioni personali su dati Coeweb-Istat

L’Emilia-Romagna nel 2012 registra valori superiori ad 1 in ben cinque comparti dell’industria alimentare. I comparti della “Frutta e ortaggi”, “Altri prodotti alimentari”, “Mangimi” e “Lattiero-caseario”, tuttavia, si concentrano tra 1 e 1,5, mentre la principale specializzazione regionale è senza dubbio quella della lavorazione della “Carne”, il cui indice si attesta a 2,41, seppur in lieve calo rispetto agli anni precedenti.

Figura 2.11 – Emilia-Romagna: indice di Balassa per comparti e per anni

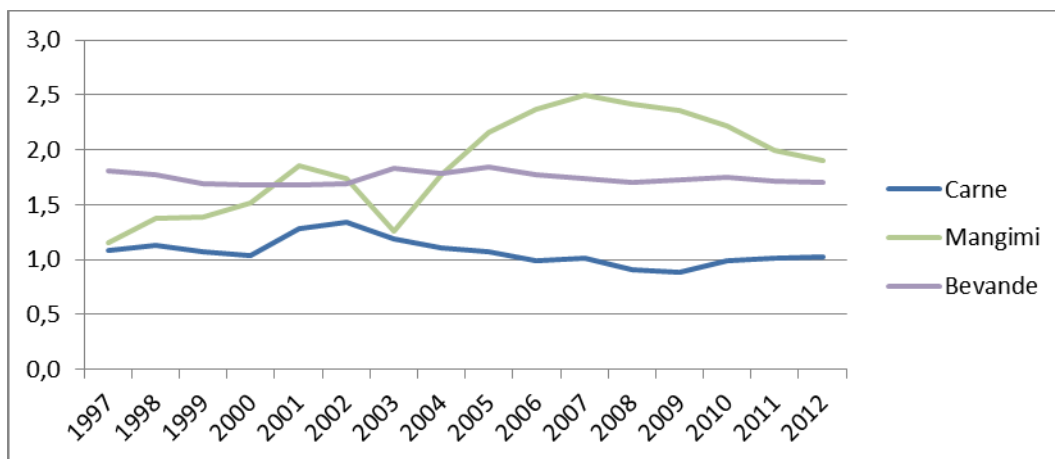


Fonte: elaborazioni personali su dati Coeweb-Istat

Il Veneto nel corso degli anni ha mantenuto una stabile specializzazione nel comparto delle “Bevande”, nello specifico grazie alla produzione del vino, testimoniato dal valore dell’indice di Balassa che in quel comparto si attesta a 1,7. Andamento invece molto discontinuo si registra nel corso degli anni per il comparto dei “Mangimi”: di poco superiore ad 1 nel 1997,

ha registrato il suo picco nel 2007, per poi calare a 1,9 nel 2012, confermandosi comunque una importante risorsa per il sistema economico regionale.

Figura 2.12 – Veneto: indice di Balassa per comparti e per anni



Fonte: elaborazioni personali su dati Coeweb-Ista

### 2.3 Una seconda mappatura delle specializzazioni regionali: l'indice di Lafay

Il secondo indice utilizzato in questa analisi è l'Indice di Lafay (Lafay, 1992), ideato nel 1992 con l'intento di superare "l'export-centrismo" dell'indice di Balassa. Infatti, rispetto al 1965 (anno in cui venne elaborato l'indice), nel corso del tempo si è assistito a livello planetario ad una moltiplicazione degli scambi commerciali, determinati da crescenti flussi di natura bilaterale tra importazioni ed esportazioni. La necessità di considerare entrambe queste grandezze, e quindi i saldi fra importazioni ed esportazioni, è risultato sempre più evidente nelle analisi del livello di internazionalizzazione e di specializzazione di un Paese. (Arndt, Kierzkowski, 2001 e Boffa, Bolatto, Zanetti, 2009).

L'indice di Lafay si configura come uno strumento in grado di determinare la specializzazione di un Paese in un determinato settore in termini relativi "interni", ovvero rispetto agli altri settori che compongono il sistema economico di quel Paese, oppure in termini relativi "esterni", rispetto ad un insieme di Paesi presi a riferimento.

Per un dato Paese,  $i$ , e per un dato settore,  $j$ , l'indice di Lafay è definito come:

$$LFI_j^i = 100 \cdot \left( \frac{x_j^i - m_j^i}{x_j^i + m_j^i} - \frac{\sum_{j=1}^N (x_j^i - m_j^i)}{\sum_{j=1}^N (x_j^i + m_j^i)} \right) \cdot \frac{(x_j^i + m_j^i)}{\sum_{j=1}^N (x_j^i + m_j^i)}$$

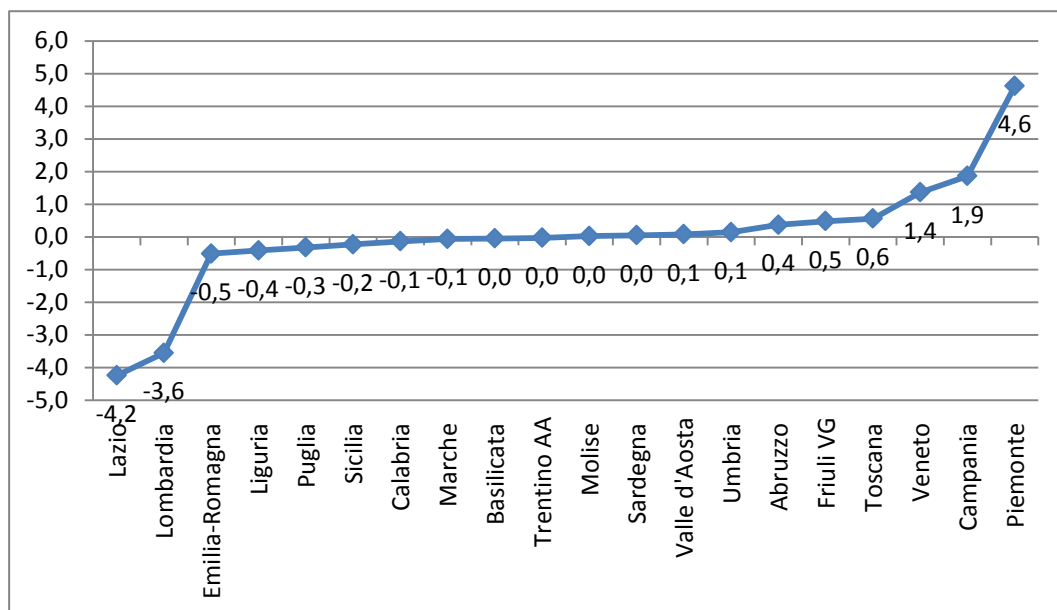
Dove  $x$  e  $m$  sono esportazioni ed importazioni del settore  $j$  del Paese  $i$  e  $N$  è il numero totale dei settori dell'economia. Pertanto, l'indice tende ad affermare che il vantaggio comparato di un Paese in un determinato settore è misurato come deviazione del saldo normalizzato di un settore dal saldo normalizzato generale della bilancia commerciale. La normalizzazione di ogni settore è ottenuta "pesando" il contributo di ogni settore in accordo con la rispettiva importanza nella bilancia commerciale, ovvero la quota di commercio del settore  $j$  (importazioni più esportazioni) sul commercio totale.

Pertanto, valori positivi dell'indice di Lafay indicano l'esistenza di un vantaggio comparato, e maggiore è il valore dell'indice, maggiore sarà la specializzazione del Paese in quel determinato settore. Allo stesso modo, valori negativi indicano una situazione di despecializzazione nel settore.

Nel caso di questo lavoro l'indice di Lafay "esterno" viene costruito per individuare la specializzazione nel settore agroalimentare delle diverse regioni italiane. Una volta individuate quelle che mostrano una specializzazione, l'indice viene calcolato, per i diversi comparti dell'industria alimentare regionale, ponendo come riferimento il saldo normalizzato relativo al settore agroalimentare regionale considerato nel suo complesso. In questo caso l'indice stabilisce che una regione è relativamente specializzata in un comparto (relativamente a tutti gli altri comparti dell'industria agroalimentare) se il rapporto normalizzato per tale comparto è superiore alla media ponderata dei rapporti normalizzati nei restanti settori dell'industria agroalimentare.

La Figura 2.13 mostra la distribuzione dell'indice di Lafay del settore agroalimentare nelle diverse regioni italiane in ordine crescente. Grazie all'indice di Lafay si può affermare che le regioni italiane specializzate nel settore agroalimentare sono otto, in ordine crescente: Valle d'Aosta, Umbria, Abruzzo, Friuli-Venezia Giulia, Toscana, Veneto, Campania e Piemonte. Di queste, cinque regioni risultano specializzate nell'industria alimentare anche tramite l'indice di Balassa ovvero Veneto, Valle d'Aosta, Piemonte, Umbria e Campania.

Figura 2.13 – Indice di Lafay per il settore agroalimentare nelle regioni italiane

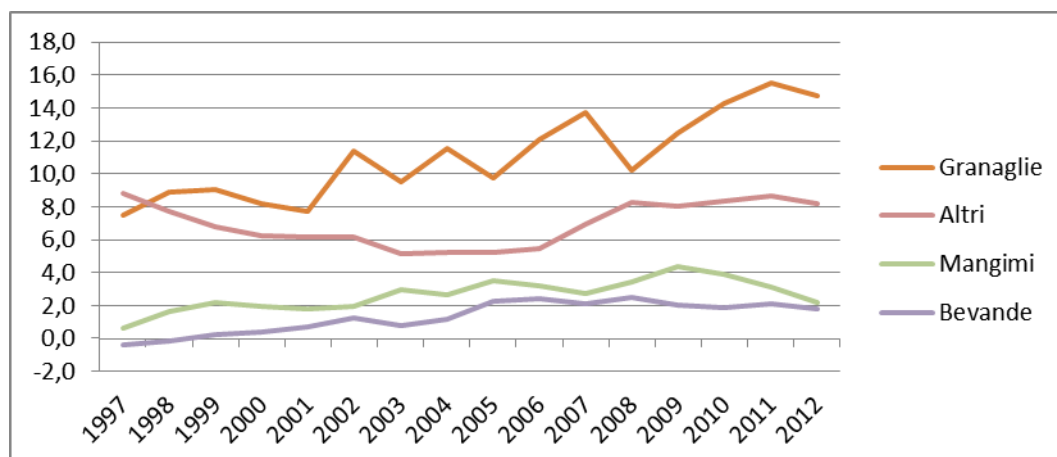


Fonte: elaborazioni personali su dati Coeweb-Istat

Approfondendo l'analisi per i comparti che compongono l'industria alimentare, il Piemonte si caratterizza per una forte e crescente specializzazione nel comparto delle "Granaglie", dal momento che questa categoria comprende la lavorazione del riso, di cui il Piemonte è noto produttore. Un altro comparto in cui il Piemonte gode di vantaggi comparati risulta essere quello degli "Altri prodotti alimentari", in cui spicca la produzione di cioccolato. Infine, seppur con livelli inferiori dell'indice di Lafay, si registrano le specializzazioni nel comparto "Mangimi", in calo negli ultimi anni, e "Bevande", grazie alla rinomata produzione di vini regionali. Dall'analisi degli indici di Lafay emerge una certa convergenza rispetto ai risultati ottenuti tramite l'indice di Balassa: infatti, tutti i comparti individuati dall'indice basato sulle esportazioni ritornano in quello basato sui saldi normalizzati.



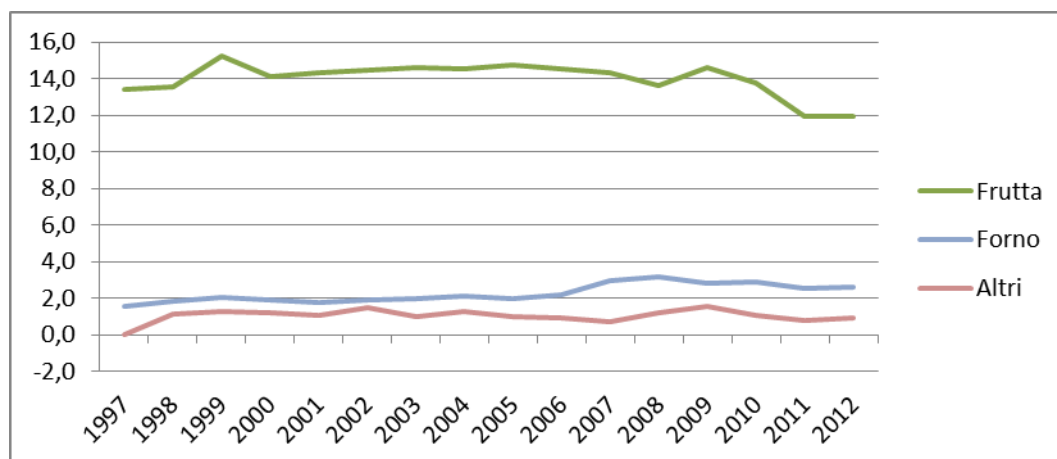
Figura 2.14 – Piemonte: indice di Lafay per comparti e per anni



Fonte: elaborazioni personali su dati Coeweb-Istat

La Campania gode nell'intero arco temporale di un notevole vantaggio comparato nel settore "Frutta e ortaggi", principalmente dovuto alla sua nota specializzazione nella trasformazione del pomodoro. A livelli inferiori, tuttavia, si registrano ulteriori specializzazioni nei comparti "Altri prodotti alimentari" e "Prodotti da forno", con valori rispettivamente di 0,90 e 2,63 nel 2012. Anche in questo caso, sia il comparto "Frutta" che "Prodotti da forno" erano stati individuati come specializzazione commerciale anche dall'indice di Balassa.

Figura 2.15 – Campania: indice di Lafay per comparti e per anni

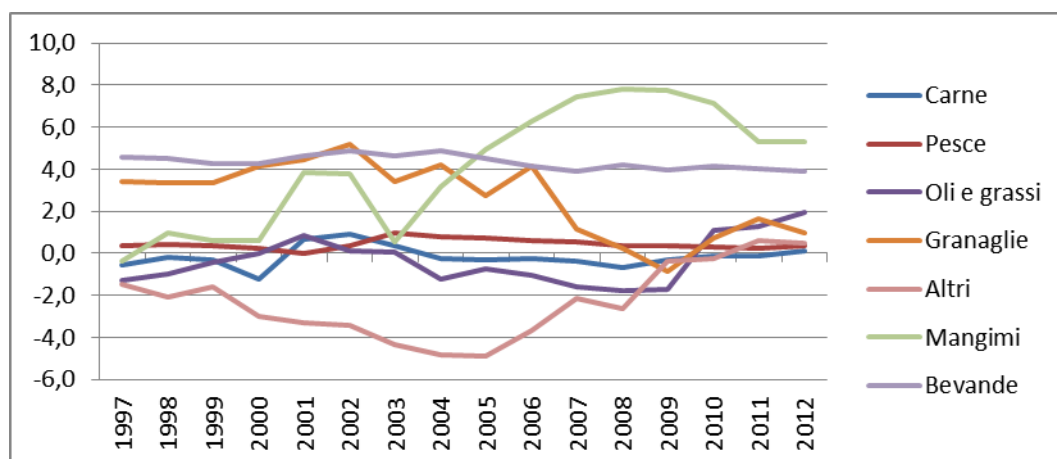


Fonte: elaborazioni personali su dati Coeweb-Istat

Dall'analisi dell'indice di Lafay applicato al settore agroalimentare del Veneto emerge che i comparti di specializzazione sono numerosi, ovvero "Carne", "Pesce", "Altri prodotti alimentari", "Granaglie", "Oli e grassi", "Bevande" e "Mangimi". Tuttavia, mentre i comparti

della “Carne”, del “Pesce” e delle “Bevande” mostrano un andamento costante, altri evidenziano andamenti del tutto irregolari. Il comparto delle “Granaglie”, ad esempio, vede ridursi la propria importanza in termini relativi, passando da un valore pari a 3,36 nel 1997 a 0,98 nel 2012. Il comparto dei “Mangimi”, dopo aver sperimentato una forte crescita tra il 2003 il 2008, cala a 5,31 mantenendosi comunque al primo posto tra le principali specializzazioni regionali. Dal confronto con i risultati ottenuti tramite l’indice di Balassa, si può notare che per entrambi gli indici risulta forte la specializzazione nelle “Bevande” e nei “Mangimi”. Anche quello della “Carne”, seppur con livelli bassi, viene inteso da entrambi gli indici come un comparto di specializzazione regionale.

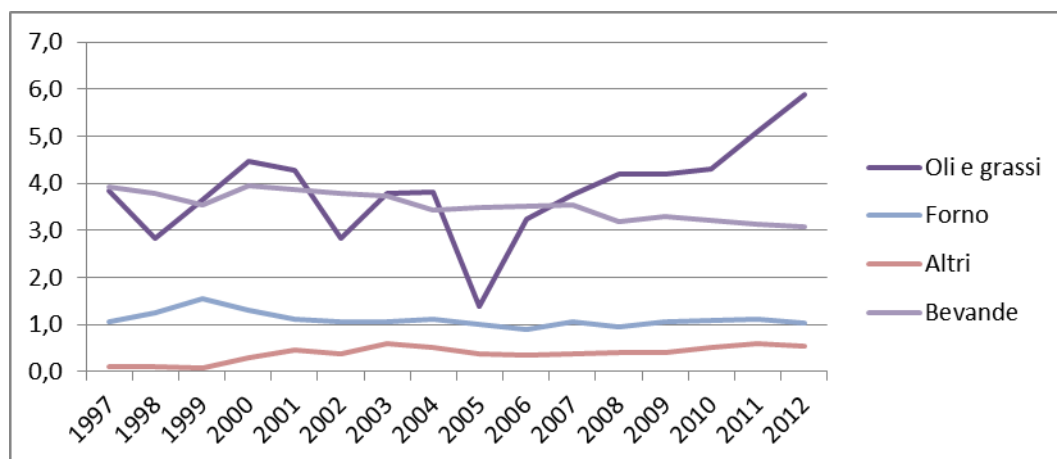
Figura 2.16 – Veneto: indice di Lafay per comparti e per anni



Fonte: elaborazioni personali su dati Coeweb-Istat

La regione Toscana risulta specializzata nei comparti degli “Altri prodotti alimentari”, dei “Prodotti da forno”, delle “Bevande”, vino in particolare, e degli “Oli e grassi”, grazie alla sua vocazione nella produzione di olio di oliva. Nel corso degli anni questi comparti hanno evidenziato un andamento molto stabile, tranne per quanto riguarda quello relativo all’olio di oliva, che ha visto comunque crescere il proprio ruolo in termini relativi rispetto agli altri, riconfermandosi settore di punta nella specializzazione della regione.

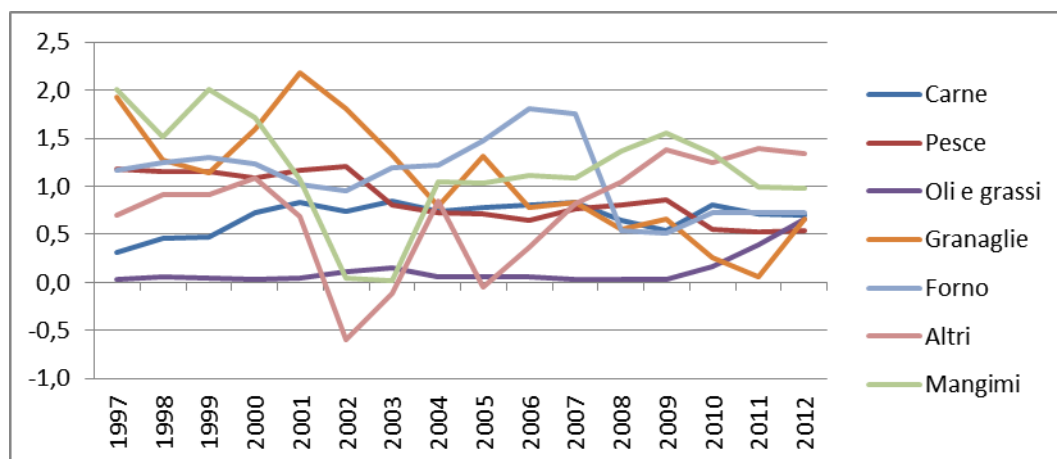
Figura 2.17 – Toscana: indice di Lafay per comparti e per anni



Fonte: elaborazioni personali su dati Coeweb-Istat

L'indice di Lafay per il Friuli-Venezia Giulia sembra evidenziare una serie di vantaggi comparati nel settore agroalimentare, seppur con valori che non superano l'1,5. In ordine crescente si evidenziano i comparti del "Pesce", delle "Granaglie, degli "Oli e grassi", della "Carne", dei "Prodotti da forno", dei "Mangimi" e degli "Altri prodotti alimentari". Tutti questi settori hanno sperimentato nel corso del tempo andamenti molto scostanti, tanto da non consentire una efficace mappatura dei comparti trainanti dell'economia agroalimentare regionale.

Figura 2.18 – Friuli-Venezia Giulia: indice di Lafay per comparti e per anni

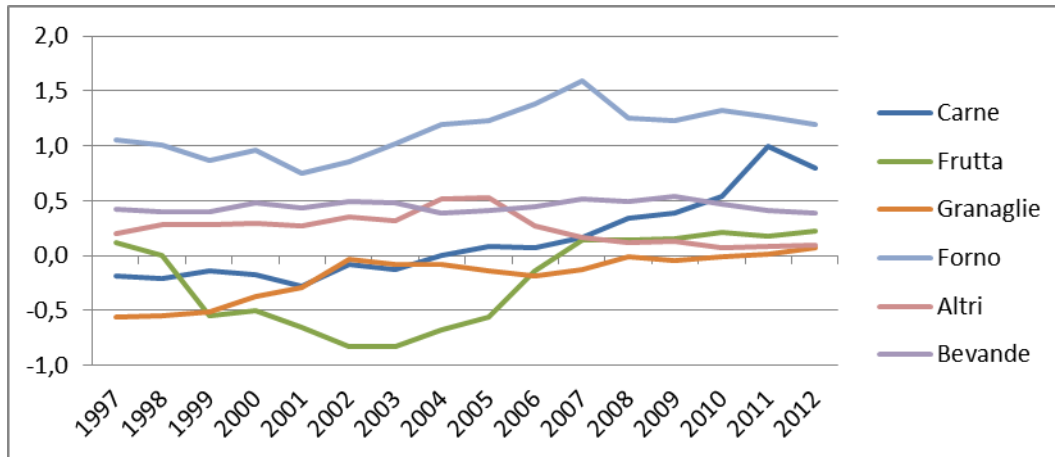


Fonte: elaborazioni personali su dati Coeweb-Istat

L'Abruzzo registra valori positivi dell'indice di Lafay per i comparti delle "Granaglie", degli "Altri prodotti alimentari", della "Frutta", delle "Bevande", della "Carne" e dei "Prodotti da

forno”. Quest’ultimo è nell’intero arco temporale considerato il comparto in cui l’Abruzzo risulta maggiormente specializzato, seguito dalla “Carne” che ha però visto crescere progressivamente il proprio contributo al sistema agroalimentare regionale nel corso del tempo. Le “Bevande” evidenziano un andamento molto costante e prossimo ai valori di 0,5 dell’indice nell’intero periodo preso in esame.

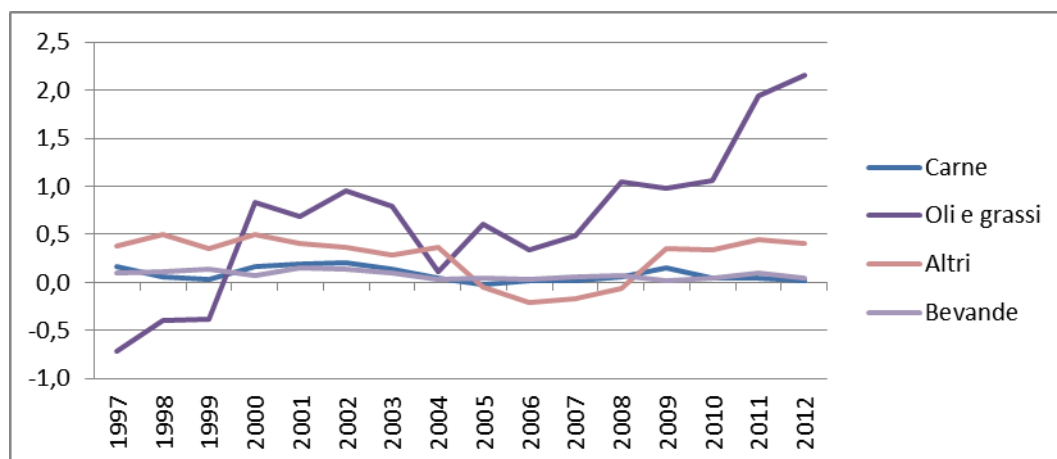
Figura 2.19 – Abruzzo: indice di Lafay per comparti e per anni



Fonte: elaborazioni personali su dati Coeweb-Istat

L’Umbria evidenzia una netta specializzazione nel comparto degli “Oli e grassi”, testimoniato dall’alto valore dell’indice di Lafay (2,15), grazie ad una fortissima vocazione nella produzione di olio d’oliva. Inoltre si registra un valore positivo anche per il comparto degli “Altri prodotti alimentari” che nel 2012 si attesta ad un valore di 0,41 dell’indice di Lafay. Entrambi questi comparti emergono anche dall’analisi del settore agroalimentare regionale condotta tramite l’indice di Balassa.

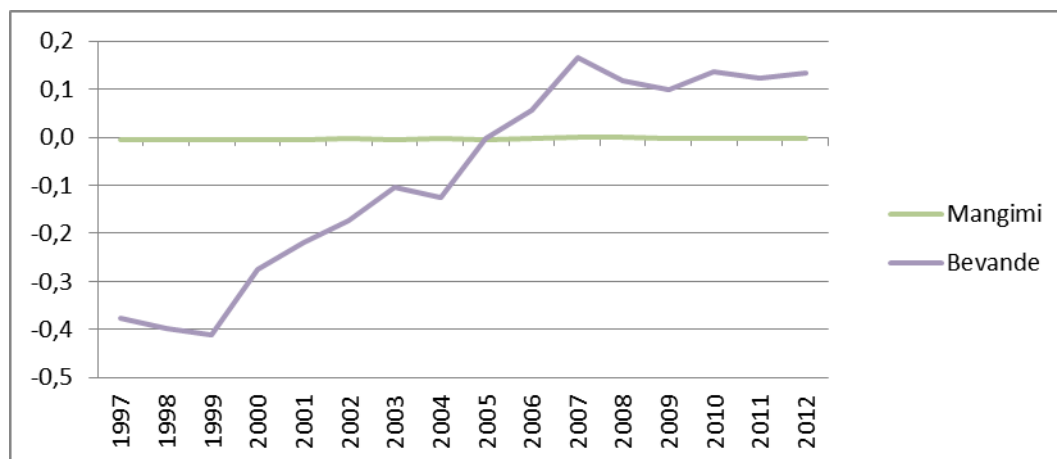
Figura 2.20 – Umbria: indice di Lafay per comparti e per anni



Fonte: elaborazioni personali su dati Coeweb-Istat

La Valle d’Aosta, come mostrato nella Figura 2.21 seguente, risulta godere di vantaggi comparati nel comparto delle “Bevande”, nonostante l’andamento dell’indice nel periodo considerato riveli come nel 1997 tale comparto risultasse molto despecializzato. Nel 2012 il comparto “Bevande”, tuttavia, si attesta ad un valore dell’indice pari a 0,13. La specializzazione in questo settore produttivo risulta anche dall’analisi effettuata tramite l’indice di Balassa.

Figura 2.21 – Valle d’Aosta: indice di Lafay per comparti e per anni

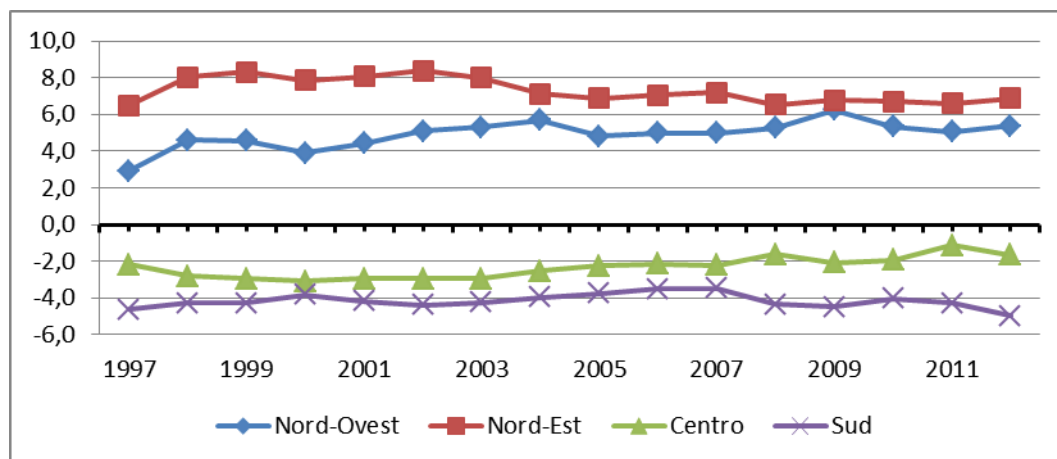


Fonte: elaborazioni personali su dati Coeweb-Istat

## 2.4 Un'analisi per ripartizioni territoriali e per comparti dell'industria alimentare

Allo scopo di approfondire lo studio delle specializzazioni commerciali delle regioni italiane, si è proceduto ad un'analisi, per aggregazioni territoriali, dei singoli comparti che compongono l'industria alimentare. Il primo comparto preso in esame è quello della "Carne", il quale si riferisce alle attività di lavorazione e conservazione di carne e alla produzione di prodotti a base di carne. L'indice utilizzato è quello di Lafay, che permette di confrontare le diverse regioni tra loro, in questo caso però aggregate a livello di ripartizioni geografiche. Il periodo di riferimento è compreso tra l'anno 1997 e il 2012. In questo comparto, nell'intero periodo preso in considerazione, si registrano le specializzazioni del Nord-Est (6,8 nel 2012) e del Nord-Ovest (5,3 nel 2012), i cui andamenti risultano relativamente convergenti. I buoni risultati del Nord-Est sono da ascrivere quasi esclusivamente alle performance dell'Emilia-Romagna, che nel comparto registra un indice di Lafay pari a 7,28 nel 2012, così come la Lombardia è la principale responsabile della specializzazione per il Nord-Ovest (7,28 nel 2012).

Figura 2.22 – Comparto "Carne": Indice di Lafay per ripartizione e anno

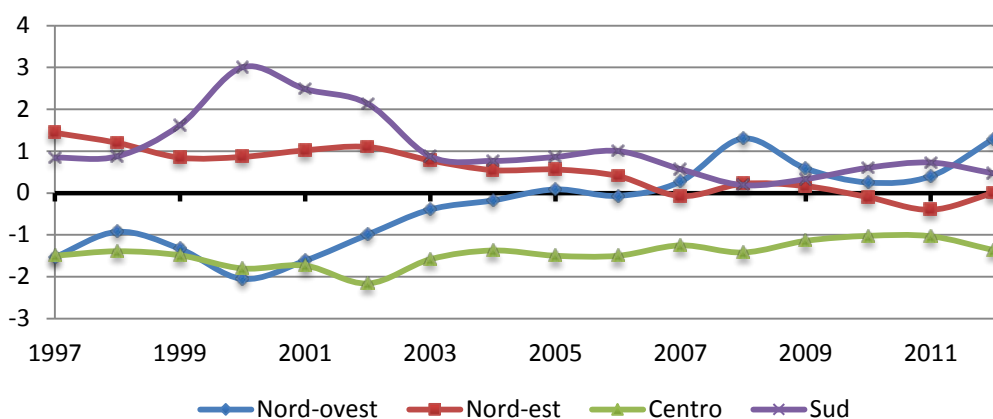


Fonte: elaborazioni personali su dati Coeweb-Istat

Il comparto del "Pesce" include tutte le attività di lavorazione e conservazione di pesce, crostacei e molluschi. Nel corso del tempo le ripartizioni che hanno evidenziato una specializzazione sono tre: Nord-Ovest, Sud e Nord-Est, ma quest'ultima nel 2012 registra un valore dell'indice pari a 0 e pertanto non può essere considerata una ripartizione effettivamente specializzata nel comparto oggetto d'analisi. Il Nord-Ovest nel 1997 risultava

molto despecializzato, ma nel corso degli anni ha mostrato un andamento crescente dell'indice di Lafay, tanto da arrivare nel 2012 ad essere la ripartizione territoriale principalmente specializzata nel comparto, con un valore dell'indice pari a 1,29. Il Sud, invece, molto forte agli inizi degli anni 2000 (valore pari a 3,0 nell'anno 2000), vede ridursi progressivamente la propria specializzazione facendosi superare, nel 2012, dal Nord-Ovest e approssimandosi allo zero (0,47). All'interno delle singole ripartizioni si evidenzia una forte volatilità dell'indice e discrete differenze regionali. Per quanto riguarda il Nord-Ovest, la specializzazione nei prodotti legati alla pesca è da attribuire, anche in questo caso, alle performance della Lombardia, che registra nel 2012 un valore dell'indice pari a 2,03. Per quanto riguarda il Sud, le due regioni specializzate nel comparto sono Sicilia e Puglia, seppur con valori relativamente bassi (rispettivamente 1,02 e 0,45).

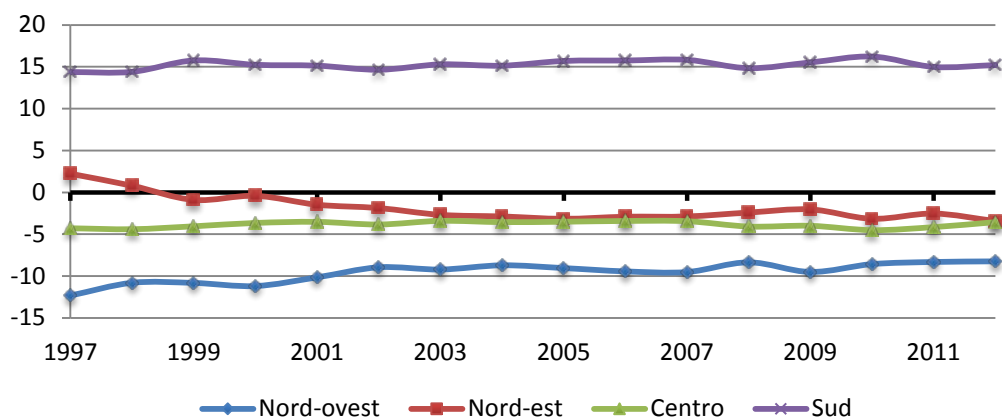
Figura 2.23 – Comparto “Pesce”: Indice di Lafay per ripartizione e anno



Fonte: elaborazioni personali su dati Coeweb-Istat

Nel comparto “Frutta”, che comprende la lavorazione e la trasformazione della frutta e degli ortaggi, si distingue la fortissima specializzazione della ripartizione “Sud” il cui indice si distacca di molto dai valori registrati dalle altre aree territoriali. Il Sud, infatti, mostra una specializzazione nel corso di tutto l’arco temporale considerato e con valori dell’indice che si aggirano intorno a 15, punteggio molto alto rispetto alle despecializzazioni del resto d’Italia. A livello regionale questo risultato è raggiunto grazie alle performance della Campania, il cui Lafay è pari a 12, ma anche Puglia e Sicilia evidenziano delle specializzazioni nel comparto seppur con valori di molto inferiori alla realtà campana (rispettivamente 1,97e 0,93).

Figura 2.24 – Comparto “Frutta e ortaggi”: Indice di Lafay per ripartizione e anno

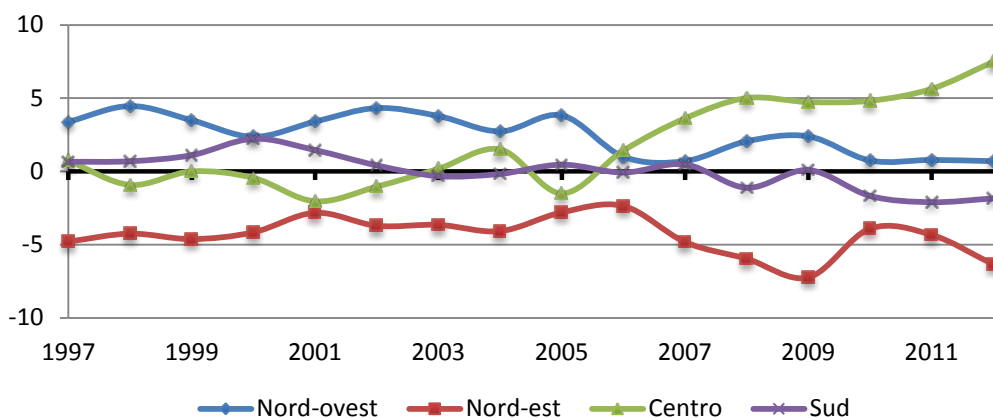


Fonte: elaborazioni personali su dati Coeweb-Istat

Il comparto degli “Oli e grassi” comprende tutte le attività legate alla produzione di olio d’oliva, di olio raffinato da semi o frutti oleosi, di oli e grassi animali e di margarina e altri grassi commestibili. L’andamento registrato dalle quattro ripartizioni territoriali è molto discontinuo, tanto che nel 1997 ben tre di esse registravano una specializzazione nel comparto: Nord-Ovest, Sud e Centro. Con il passare degli anni, e a partire soprattutto dal 2006, il Centro si è progressivamente specializzato arrivando a diventare la prima area nel comparto, con un valore dell’indice di Lafay nel 2012 pari a 7,48. Il Nord-Ovest, al contrario, ha visto progressivamente diminuire la propria specializzazione, pur evidenziando un andamento altalenante. Nel 2012 risulta comunque la seconda ripartizione maggiormente specializzata nel comparto, con un valore aggregato dell’indice pari a 0,7. Il Sud, nonostante la forte dotazione di materie prime, si è gradualmente despecializzato arrivando a valori dell’indice sotto lo zero a partire già dal 2010. Le realtà regionali che trainano il successo del Centro Italia sono la Toscana e l’Umbria, sebbene la distanza tra i valori delle due regioni sia ampia: 5,8 e 2,1. Il Nord-Ovest, invece, registra una specializzazione regionale nelle realtà liguri e piemontesi, con valori rispettivamente pari a 1,1 e 0,3.



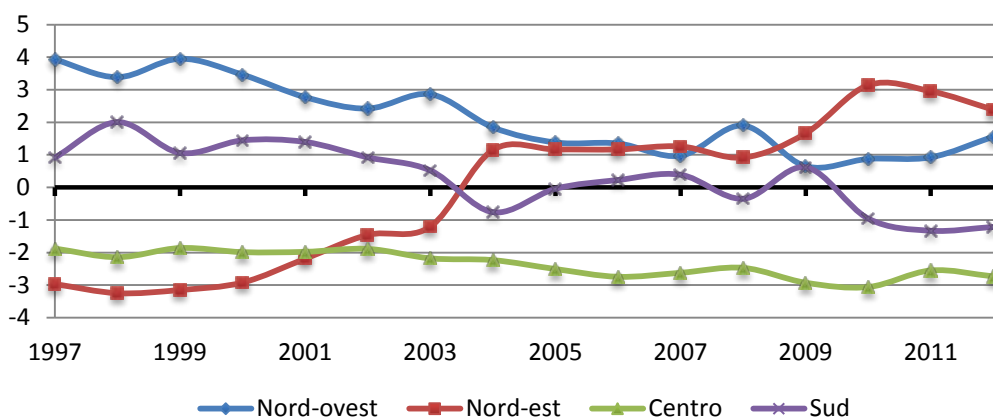
Figura 2.25 – Comparto “Oli e grassi”: Indice di Lafay per ripartizione e anno



Fonte: elaborazioni personali su dati Coeweb-Istat

Nell'industria lattiero-casearia, legata alla produzione del latte e dei suoi derivati, si evidenziano le specializzazioni delle ripartizioni Nord-Est e Nord-Ovest, con valori dell'indice di Lafay nel 2012 pari a 2,3 e 1,5. La presenza del Nord-Est tra le aree di maggior specializzazione nel comparto si ha a partire dal 2004, mentre nel periodo precedente si evidenziava la specializzazione del Sud, il cui indice ha registrato un forte calo soprattutto nel periodo post 2009. Tra le realtà trainanti del Nord-Est va segnalata senza dubbio l'Emilia-Romagna, con un valore dell'indice sistematicamente crescente e pari a 6,3 nel 2012. Anche il Trentino-Alto Adige mostra una discreta specializzazione nel settore dei latticini, con un indice pari a 1,2 nel 2012. Il Nord-Ovest registra la forte specializzazione della Lombardia nel comparto con valori dell'indice sempre superiori a 1 nell'intero periodo preso in considerazione.

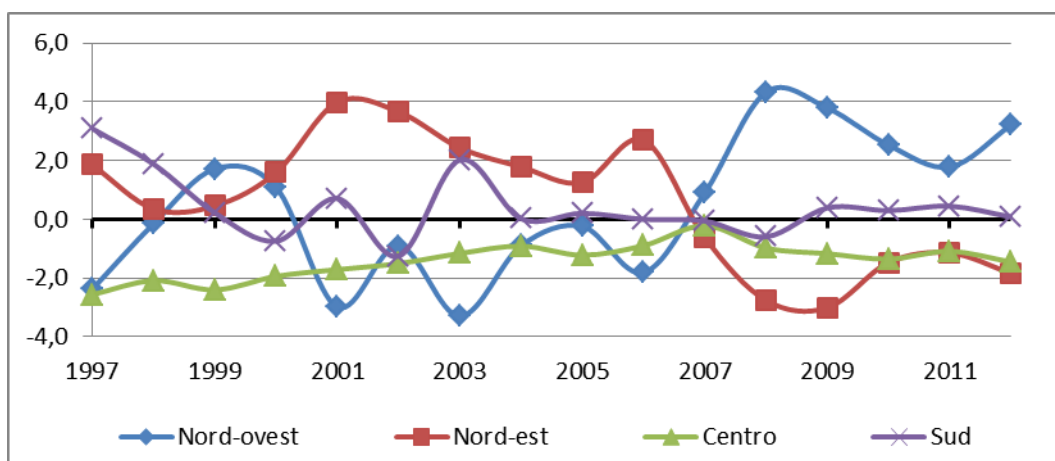
Figura 2.26 – Comparto “Lattiero-caseario”: Indice di Lafay per ripartizione e anno



Fonte: elaborazioni personali su dati Coeweb-Istat

Il comparto delle “Granaglie” include le attività legate alla lavorazione delle granaglie, come la molitura del frumento e la lavorazione del riso, e quelle relative alla produzione di amidi e di prodotti amidacei come l’olio di mais. L’andamento sperimentato nel corso del tempo dalle quattro ripartizioni territoriali è molto scostante, soprattutto per quanto riguarda il Nord-Est e il Nord-Ovest. Nel 2012 le uniche due realtà che risultano specializzate sono il Nord-Ovest, con un valore dell’indice di Lafay pari a 3,22, e il Sud, seppure con un valore molto prossimo allo zero (0,08). Le performance del Nord-Ovest sono quasi interamente realizzate dal Piemonte, che registra una fortissima specializzazione nel comparto grazie alla lavorazione del riso di cui è grande produttore. Il valore dell’indice di Lafay in Piemonte nel 2012 è pari a 14,7. Il Sud nel 2012 è trainato dalla specializzazione della Puglia, seppur con un valore dell’indice di poco superiore a zero (0,47), ma dal 1997, e fino al 2007, vedeva una forte specializzazione anche della regione Sardegna, ora ormai despecializzata nel comparto.

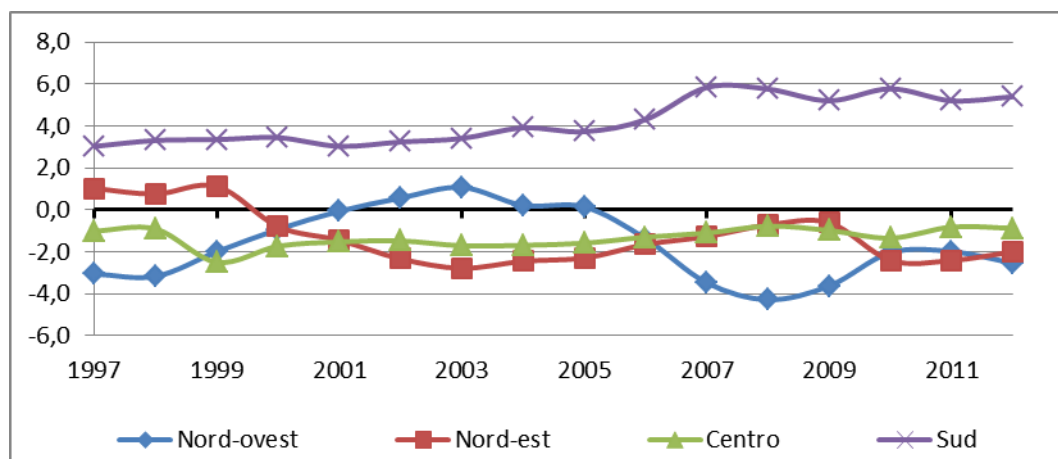
Figura 2.27 – Comparto “Granaglie”: Indice di Lafay per ripartizione e anno



Fonte: elaborazioni personali su dati Coeweb-Istat

Con il termine “Prodotti da forno” si intende il comparto che include le attività legate alla produzione di prodotti da forno e farinacei, come il pane e prodotti di pasticceria freschi, la produzione di fette biscottate e di biscotti e la produzione di prodotti di pasticceria conservati. Inoltre, include le attività relative alla produzione di paste alimentari, di cuscus e di prodotti farinacei simili. Nel comparto oggetto d’analisi si registra una netta e costante nel tempo specializzazione della ripartizione “Sud”, con un valore dell’indice di Lafay nel 2012 pari a 5,40. In particolare, tale risultato è dovuto alle performance della Campania, dell’Abruzzo e della Puglia, con valori dell’indice positivi e superiori ad 1.

Figura 2.28 – Comparto “Prodotti da forno”: Indice di Lafay per ripartizione e anno

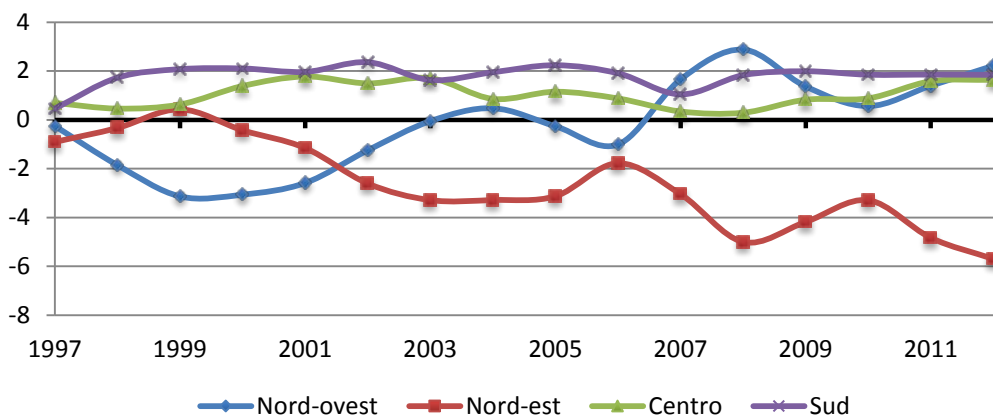


Fonte: elaborazioni personali su dati Coeweb-Istat

Il comparto “Altri prodotti alimentari” comprende le attività legate alla produzione di zucchero, di cacao, di cioccolato, di caramelle e confetterie, alla lavorazione del tè e del caffè, alla preparazione di condimenti e spezie e alla produzione di pasti e piatti preparati, come omogeneizzati o alimenti dietetici. Data la varietà delle produzioni incluse nel comparto, nel 2012 ben tre ripartizioni risultano specializzate: Nord-Ovest, Sud e Centro.

Il Nord-Ovest, con un indice pari a 2,4, deve la sua specializzazione al Piemonte, unica regione con valori positivi dell’indice grazie alla rinomata produzione di cioccolato regionale. Il Sud si attesta ad un valore pari a 1,84, grazie alle performance regionali di Campania, Sicilia, Calabria e Molise, specializzate seppur con diversi gradi di intensità. Infine, il Centro registra un valore dell’indice di Lafay pari a 1,64, grazie alla specializzazione di tutte le regioni che compongono questa ripartizione, nonostante i valori siano compresi solamente tra 0 e 0,5: Lazio, Toscana, Umbria e Marche.

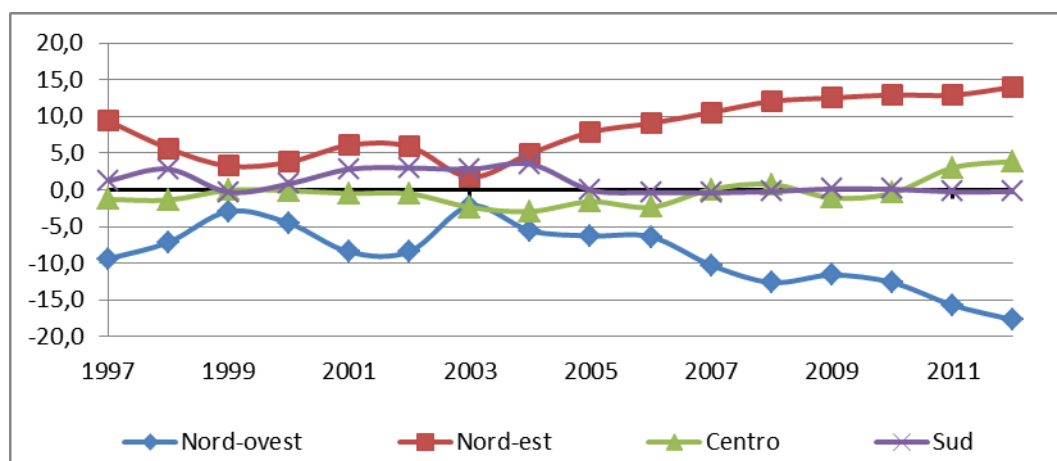
Figura 2.29 – Comparto “Altri prodotti alimentari”: Indice di Lafay per ripartizione e anno



Fonte: elaborazioni personali su dati Coeweb-Istat

La dicitura “Mangimi” si riferisce al comparto che comprende tutte le produzioni di mangimi per l'alimentazione degli animali da allevamento e da compagnia. In questo comparto spicca la ripartizione “Nord-Est”, con un valore dell'indice di Lafay prossimo a 15, ma anche il Centro risulta specializzato con un valore dell'indice pari a 3,9. Le due regioni nord-orientali che trainano i risultati dell'indice sono Veneto ed Emilia-Romagna, entrambe molto specializzate nel comparto grazie alla tradizione zootecnica che le contraddistingue. Tuttavia, mentre il Veneto registra un drastico calo relativo, passando da 7,8 del 2008 a 5,3 nel 2012, l'Emilia-Romagna sembra indirizzarsi sempre più verso il comparto, detenendo già nel 2012 il primato nella specializzazione, con un valore dell'indice pari a 7,8 (a fronte dell'1,0 del 2004). Per quanto riguarda il Centro, sono le Marche l'unica regione a trainare l'area, realizzando un valore dell'indice di Lafay nel 2012 pari a 5,84, livello massimo toccato nell'intero arco temporale considerato.

Figura 2.30 – Comparto “Mangimi”: Indice di Lafay per ripartizione e anno

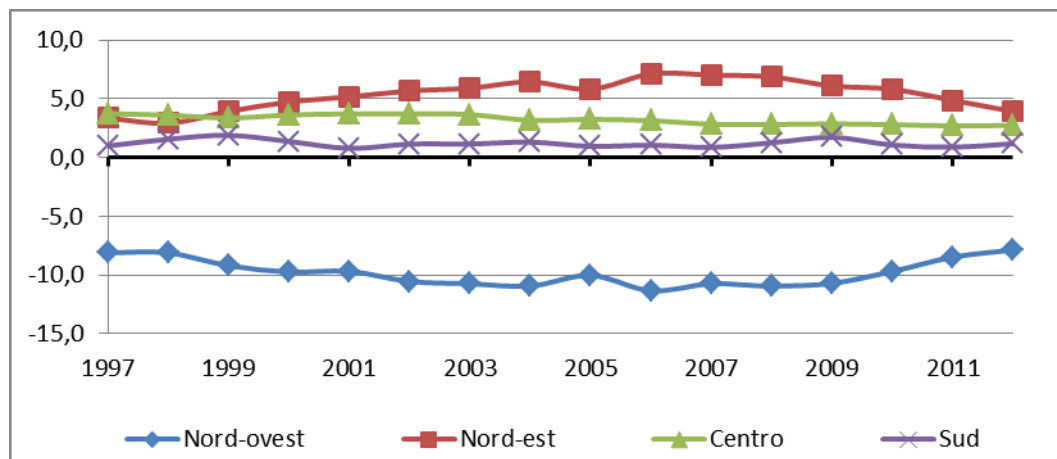


Fonte: elaborazioni personali su dati Coeweb-Istat

Sono ben tre le ripartizioni geografiche che risultano specializzate nell'industria delle bevande: Nord-Est, Centro e Sud, l'unica eccezione è pertanto il Nord-Ovest, apparentemente molto despecializzato nel comparto. Il Nord-Est è l'area italiana maggiormente specializzata nella produzione di bevande, grazie soprattutto alla vocazione per il vino manifestata da regioni come il Veneto, che registra un valore dell'indice prossimo a 4. La seconda regione dell'area risulta il Trentino, nonostante i valori dell'indice risultino in calo negli ultimi anni e si attestino a 0,83 nel 2012. Il Centro detiene il secondo posto nelle specializzazioni del comparto (2,74 nell'indice di Lafay), grazie alla realtà Toscana, molto

vocata per la produzione del vino e con un valore dell'indice pari a 3,08, complessivamente stabile nel corso del tempo. Il Sud può vantare una specializzazione nelle “Bevande”, testimoniata dal valore di Lafay pari a 1,19, grazie alla Sicilia, alla Puglia e all'Abruzzo, tre regioni che mostrano una certa specializzazione nel comparto, seppur con valori compresi tra 0,3 e 0,4.

Figura 2.31 – Comparto “Bevande”: Indice di Lafay per ripartizione e anno



Fonte: elaborazioni personali su dati Coeweb-Istat

## 2.5 La prospettiva delle specializzazioni regionali: l'indice di Lafay cumulato

Una caratteristica importante dell'indice di Lafay è quella di poter essere calcolato per ciascuna realtà territoriale e per ciascun settore o comparto industriale di cui si compone. Nel caso l'indice venga calcolato per ciascun settore o comparto e in un dato arco temporale, si può successivamente procedere con la somma progressiva degli indici così determinati. Questa procedura si rivela particolarmente utile nel caso in cui si vogliano confrontare le esportazioni nette di un comparto rispetto alle esportazioni nette del settore industriale cui appartiene. In sostanza, inizialmente viene determinato un criterio per l'ordinamento dei vari comparti e vengono calcolati gli indici specifici di ciascun comparto. In seguito si procede alla somma progressiva di questi indici, a partire dal primo comparto per arrivare fino all'ultimo. Questa particolare modalità di costruire l'indice di Lafay assume il nome di “indice di Lafay cumulato”, ovvero l'indice risultante dalla somma fra l'indice specifico di quel comparto e tutti gli indici riferiti ai comparti che lo precedono nell'ordine stabilito. Il contributo dell'“indice di Lafay cumulato” risiede nel misurare l'apporto conferito dall'ultimo

comparto preso in esame, rispetto ai precedenti, e consente di elaborare qualche considerazione su di esso, basandosi sul criterio con il quale sono stati ordinati progressivamente i comparti. Se l'indice cumulato aumenta nel passare da un comparto all'altro significa che l'ultimo comparto preso in esame apporta un contributo positivo alla specializzazione del sistema economico, viceversa, se l'indice diminuisce significa che l'ultimo comparto determina una despecializzazione per il sistema produttivo del contesto territoriale oggetto d'analisi. In termini formali, la formula dell'“indice di Lafay cumulato” è la seguente:

$$IS_j^c = \left[ \frac{x_k^i - m_k^i}{x_k^i + m_k^i} - \frac{\sum_j x_k^i - \sum_j m_k^i}{\sum_j x_k^i + \sum_j m_k^i} \right] \times \left[ \frac{x_k^i + m_k^i}{\sum_j x_k^i + \sum_j m_k^i} \right] \times 100$$

In questo lavoro l'indice di Lafay è stato calcolato come valore delle esportazioni nette di ogni comparto dell'industria alimentare sul totale delle esportazioni nette dell'industria alimentare, per ogni singola regione italiana. In questo caso l'“indice di Lafay cumulato” consente di evidenziare l'apporto, positivo o negativo, di ciascun comparto rispetto alla specializzazione regionale complessiva nell'industria alimentare. Il criterio per l'ordinamento dei settori è stato individuato nella dinamicità commerciale dei comparti agroalimentari. Con “dinamicità commerciale” di un comparto si intende la sua capacità di registrare tassi di crescita positivi del valore degli scambi nel corso di un dato arco temporale. Per arrivare a misurare questo criterio si è proceduto all'analisi delle performance commerciali dei 10 comparti dell'industria alimentare nel periodo 1997-2012 di tutti i Paesi dell'Unione Europea a 27, analizzando il valore degli scambi extra-UE in termini di quantità esportate.

Il tentativo è stato quello di individuare i comparti più dinamici in positivo, ovvero che registrano i maggiori tassi di crescita annui nell'intero periodo considerato. In questo modo, una volta costruito l'ordinamento dei settori in base a tale criterio, si può facilmente capire se la struttura di specializzazione delle regioni italiane ben si adatta alle tendenze che emergono dall'analisi del commercio extra-europeo, che dovrebbero continuare a determinare gli sviluppi futuri del settore.

Dall'analisi degli scambi commerciali tra UE-27 e resto del Mondo in termini di quantità, nel periodo 1997-2012, è emerso che i tassi annui di crescita dei comparti dell'industria alimentare sono ordinati secondo la tabella seguente.

Tabella 2.1 – Tassi di crescita medi annui per comparto dell'industria alimentare (calcolati sulla base degli scambi tra UE-27 e resto del Mondo)

N°	Comparto	Tasso di crescita medio annuo
1	Frutta e ortaggi lavorati e conservati	7,2%
2	Prodotti per l'alimentazione degli animali	6,8%
3	Prodotti da forno e farinacei	5,5%
4	Carne lavorata e conservata e prodotti a base di carne	3,9%
5	Prodotti delle industrie lattiero-casearie	2,4%
6	Pesce, crostacei e molluschi lavorati e conservati	2,3%
7	Bevande	2,3%
8	Granaglie, amidi e di prodotti amidacei	0,7%
9	Oli e grassi vegetali e animali	0,5%
10	Altri prodotti alimentari	0,4%

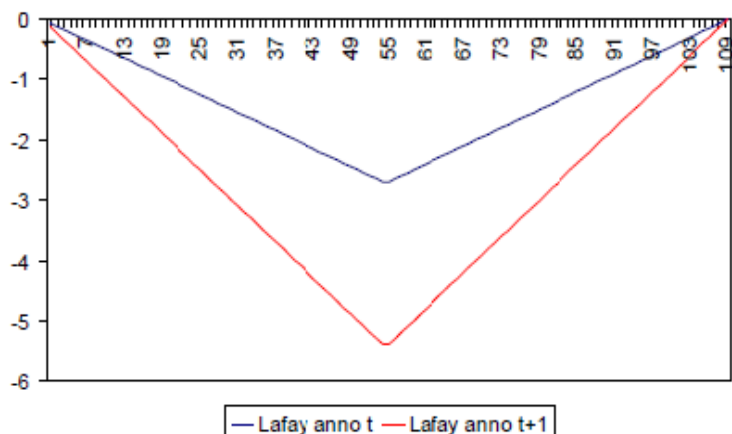
Fonte: elaborazioni personali su dati Eurostat

Una volta ordinati i comparti dell'industria alimentare si è proceduto al calcolo dell'“indice di Lafay cumulato” e alla sua successiva interpretazione. Per facilitarla si è tradotto in chiave grafica l'andamento dell'indice, riportando sull'asse orizzontale i comparti dell'industria alimentare in ordine di “dinamicità”, mentre sull'asse verticale sono stati riportati i valori assunti dall'indice. Nel passare da settore a settore si delinea un particolare profilo, che parte da zero e ritorna a zero, il quale racchiude un'area al suo interno; il ritorno allo zero si spiega tenendo conto che l'indice cumulato coincide con la sommatoria degli scarti di tutti i valori riferiti ai diversi comparti rispetto alla media complessiva del settore che, per definizione, è nulla.

L'area sottesa al grafico dell'indice cumulato fornisce interessanti informazioni riguardo la struttura delle specializzazioni delle realtà territoriali cui si fa riferimento.

Per interpretare le figure generate dall'andamento dell'indice è utile presentare due casi limite proposti da Boffa, Bolatto e Zanetti (2009), basati sul livello tecnologico dei settori dell'economia in diversi Paesi. La figura seguente mostra l'avanzamento tecnologico nell'indice di Lafay cumulato in un Paese ad alta tecnologia:

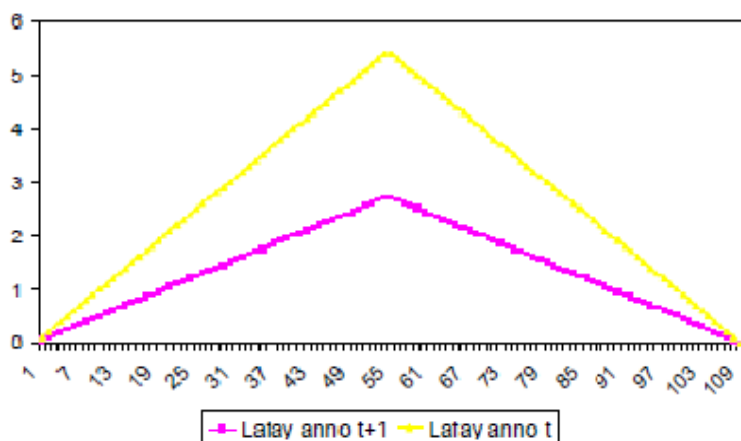
Figura 2.32: Caso limite 1: l'avanzamento tecnologico in un Paese ad alta tecnologia



Fonte: Boffa, Bolatto e Zanetti (2009)

La Figura seguente, al contrario, mostra una situazione di avanzamento tecnologico in un contesto a bassa tecnologia:

Figura 2.33: Caso limite 2: avanzamento tecnologico in un Paese a bassa tecnologia



Fonte: Boffa, Bolatto e Zanetti (2009)

Da questi due esempi estremizzati si capisce che l'area sottesa al grafico risultante dall'indice cumulato può essere più o meno ampia e assumere configurazioni anche diverse tra loro:

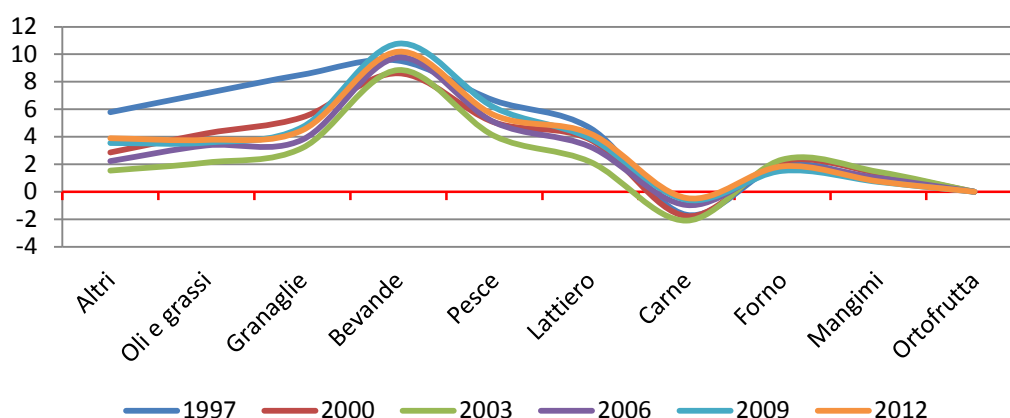
- può concentrarsi nel quadrante positivo ed assumere un profilo tendenzialmente simile ad una funzione concava (con concavità quindi rivolta verso il basso, come nel primo caso limite). In tal caso, l'area sottesa dall'indice sarà positiva;



- può essere distribuita nel quadrante negativo ed assumere un profilo tendenzialmente simile ad una funzione convessa (concavità rivolta verso l'alto, come nel secondo caso limite presentato); in tal caso, l'area sottesa dall'indice sarà negativa;
- può passare dal quadrante positivo a quello negativo e in tal caso l'area potrebbe essere alternativamente positiva o negativa;
- può passare dal quadrante negativo a quello positivo e anche in tal caso, l'area potrebbe essere alternativamente positiva o negativa;
- può essere inclusa in un andamento oscillante.

Dall'analisi dei dati del periodo 1997-2012, per la ripartizione Nord-Ovest, emerge che l'indice cumulato di Lafay si distribuisce come nella Figura 2.34 seguente.

Figura 2.34: Andamento indice di Lafay cumulato per la ripartizione Nord-Ovest



Fonte: elaborazioni personali su dati Coeweb-Istat

Tabella 2.2: Valori dell'indice di Lafay cumulato per la ripartizione Nord-Ovest

Nord-OVEST	Altri	Oli e grassi	Granaglie	Bevande	Pesce	Lattiero	Carne	Forno	Mangimi	Ortofrutta
1997	5,79	7,17	8,52	9,54	6,64	4,62	-1,67	1,91	0,90	0,00
2000	2,86	4,24	5,42	8,62	5,05	3,79	-1,77	2,22	1,36	0,00
2003	1,54	2,12	3,19	8,85	4,06	2,17	-2,10	2,34	1,45	0,00
2006	2,23	3,37	3,79	9,76	5,06	3,27	-0,96	1,78	1,00	0,00
2009	3,55	3,58	4,70	10,77	6,13	3,88	-0,58	1,52	0,72	0,00
2012	3,90	3,77	4,48	10,19	5,57	4,23	-0,45	1,85	0,76	0,00

Fonte: elaborazioni personali su dati Coeweb-Istat

Il grafico dell'indice di Lafay cumulato applicato ai dati delle regioni del Nord-Ovest evidenzia un andamento discontinuo, ma omogeneo nel corso del tempo, che è possibile

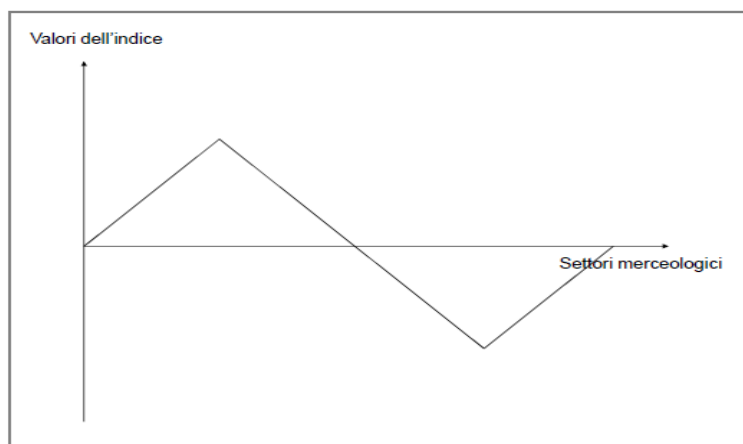
scomporre in quattro sezioni. La prima, di crescita, che riguarda i comparti degli “Altri prodotti alimentari”, degli “Oli e grassi”, delle “Granaglie” e delle “Bevande”. In questi comparti la ripartizione evidenzia pertanto una specializzazione positiva e abbastanza omogenea nel corso degli anni considerati, in quanto ogni comparto cumulato al seguente genera un aumento nell’indice di Lafay. Tuttavia questi comparti, essendo i primi nell’ordinamento, sono i comparti che hanno evidenziato meno dinamicità a livello di scambi tra Unione Europea e resto del Mondo.

La seconda sezione in cui si può scomporre l’andamento dell’indice evidenzia un rapido declino nei valori assunti da tale indice e riguarda i comparti del “Pesce”, del “Lattiero-caseario” e della “Carne”. In questi comparti si registra una despecializzazione della ripartizione nell’intero periodo considerato, in quanto l’indice di un comparto, cumulato a quello del comparto seguente, diminuisce.

Infine, le ultime due sezioni riguardano gli ultimi tre comparti considerati. Passando dal comparto “Carne” a quello dei “Prodotti da forno” si registra una discreta crescita dell’indice cumulato, tale da indicare una specializzazione della ripartizione. Ma lo stesso non si può dire per i comparti dei “Mangimi” e dell’“Ortofrutta”, che vedono contrarsi l’indice cumulato di Lafay evidenziando una despecializzazione in questi ultimi due.

L’interpretazione dell’andamento dell’indice cumulato di Lafay per il Nord-Ovest è possibile accostando una versione “esplicativa” dell’andamento. Nella figura seguente è mostrato l’andamento dell’indice per un caso di specializzazione “estrema”, ovvero in comparti all’inizio e alla fine dell’ordinamento:

Figura 2.35: Andamento dell’indice di Lafay cumulato per contesti a specializzazione “estrema”



Fonte: Boffa, Bolatto e Zanetti (2009)

Si può notare una discreta similarità tra i due andamenti, senonché il Nord-Ovest mostra una specializzazione nei comparti ad alta dinamicità meno marcata rispetto all'esempio presentato. Tuttavia, si può affermare che il Nord-Ovest risulta specializzato in comparti a scarsa dinamicità, despecializzato nei comparti intermedi e relativamente specializzato in quelli dinamici, evidenziando una certa similarità con il caso di specializzazione "estrema".

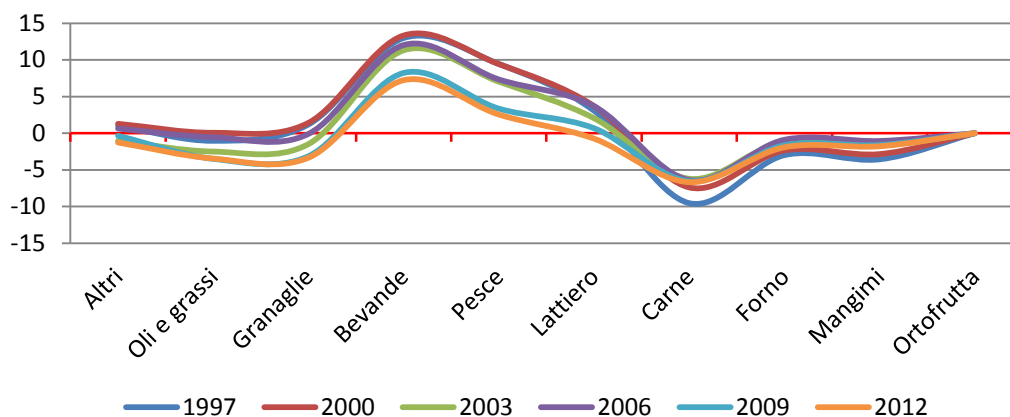
Tabella 2.3: Valori dell'indice di Lafay cumulato per la ripartizione Nord-Est

Nord-EST	Altri	Oli e grassi	Granaglie	Bevande	Pesce	Lattiero	Carne	Forno	Mangimi	Ortofrutta
1997	1,02	-1,04	1,20	12,98	9,44	3,07	-9,54	-2,99	-3,56	0,00
2000	1,28	0,06	1,41	13,32	9,43	3,70	-7,40	-2,35	-2,85	0,00
2003	-1,05	-2,51	-1,49	11,31	7,03	2,04	-6,21	-1,04	-1,66	0,00
2006	0,63	-0,55	-0,10	12,02	7,33	3,68	-6,40	-0,90	-1,06	0,00
2009	-0,36	-3,50	-3,14	8,22	3,35	0,68	-6,54	-1,66	-1,61	0,00
2012	-1,27	-3,46	-3,34	7,23	2,54	-0,74	-6,68	-1,92	-1,78	0,00

Fonte: elaborazioni personali su dati Coeweb-Istat

Il grafico che mostra l'andamento dell'indice di Lafay cumulato per il Nord-Est consente di interpretare più facilmente la struttura delle specializzazioni della ripartizione in oggetto.

Figura 2.36: Andamento indice di Lafay cumulato per la ripartizione Nord-Est



Fonte: elaborazioni personali su dati Coeweb-Istat

Nel primo tratto dell'andamento si registra una leggera despecializzazione comune a tutti gli anni considerati (seppur più marcata nel 2012) nei primi tre comparti, ovvero "Altri prodotti alimentari", "Oli e grassi" e "Granaglie". In corrispondenza del comparto "Bevande" si registra invece un picco notevole dell'indice cumulato, che mette in evidenza una

specializzazione significativa nel comparto. In corrispondenza dei comparti 5, 6 e 7, ovvero “Pesce, “Lattiero-caseario” e “Carne”, l’indice cumulato torna a calare, a causa di una despecializzazione delle regioni del Nord-Est in questi ambiti produttivi. Seguendo il profilo tracciato dall’andamento dell’indice si evidenzia una crescita, seppur non progressiva, per i restanti comparti, “Prodotti da forno”, “Mangimi” e “Ortofrutta”.

Nel caso del Nord-Est, a differenza del Nord-Ovest, si può parlare di una struttura di specializzazione che poco ricalca un archetipo tradizionale. Al contrario, pare esserci una despecializzazione nei comparti poco dinamici, con l’eccezione delle “Bevande” per le quali la ripartizione risulta molto specializzata, e mediamente dinamici. Per quanto riguarda i comparti più dinamici, la ripartizione appare specializzata nei “Prodotti da forno” e nell’”Ortofrutta”.

Interessante, infine, notare come la variabilità dell’indice cumulato si sia progressivamente ridotta col passare del tempo, determinando un avvicinamento tra i punti di massima specializzazione e quelli di massima despecializzazione delle regioni nord-orientali.

*Tabella 2.4: Valori dell’indice di Lafay cumulato per la ripartizione Centro*

<b>CENTRO</b>	<b>Altri</b>	<b>Oli e grassi</b>	<b>Granaglie</b>	<b>Bevande</b>	<b>Pesce</b>	<b>Lattiero</b>	<b>Carne</b>	<b>Forno</b>	<b>Mangimi</b>	<b>Ortofrutta</b>
1997	3,61	-3,08	-2,67	6,84	2,38	0,42	-5,85	-0,10	-0,51	0,00
2000	4,17	0,70	0,72	12,08	6,53	4,31	-4,26	0,52	-0,39	0,00
2003	4,80	-0,11	0,02	11,16	5,75	3,99	-2,59	0,51	-0,40	0,00
2006	3,34	0,72	0,79	10,73	5,55	3,51	-3,57	0,05	-0,90	0,00
2009	5,35	0,67	0,86	10,80	5,08	2,30	-2,72	1,41	0,55	0,00
2012	5,48	3,88	3,78	14,75	8,62	5,27	-2,74	0,08	-0,49	0,00

Fonte: elaborazioni personali su dati Coeweb-Istat

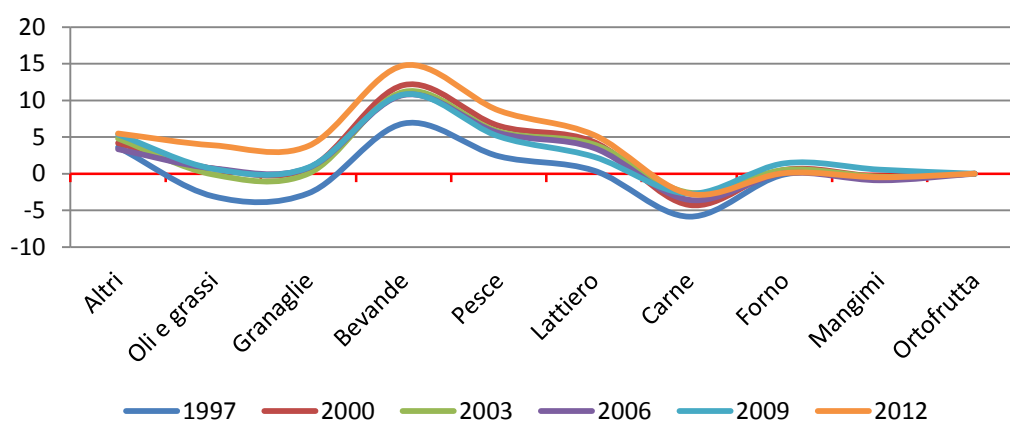
Il grafico dell’indice di Lafay cumulato applicato ai dati delle regioni del Centro evidenzia un andamento discontinuo, ma abbastanza omogeneo nel corso degli anni considerati. Si possono individuare quattro sezioni dell’andamento: la prima, di calo dell’indice, che riguarda i comparti degli “Altri prodotti alimentari”, degli “Oli e grassi” e delle “Granaglie”. In questi comparti la ripartizione mostra una despecializzazione abbastanza omogenea nel corso degli anni considerati, in quanto ogni comparto cumulato al seguente genera un calo nei valori dell’indice di Lafay. Tuttavia questi comparti, essendo i primi a sinistra nell’ordinamento, sono i comparti che hanno evidenziato meno dinamicità a livello di scambi tra Unione Europea e resto del Mondo e pertanto si può interpretare la mancata specializzazione delle regioni del Centro Italia come un fatto relativamente positivo.

La seconda sezione in cui si scompone l'andamento dell'indice evidenzia un rapido calo nei valori assunti dall'indice in corrispondenza del comparto "Bevande". In questo comparto si registra una decisa specializzazione della ripartizione nell'intero periodo considerato.

La terza sezione riguarda i comparti del "Pesce", "Lattiero-caseario" e della "Carne". Passando dal comparto "Bevande" fino ad arrivare a quello della "Carne" si registra una decisa decrescita dell'indice cumulato, tale da indicare una despecializzazione della ripartizione. Infine, per gli ultimi tre comparti relativi a "Prodotti da forno", "Mangimi" e "Ortofrutta", la ripartizione evidenzia un certo grado di specializzazione commerciale, quasi identico nell'intero periodo considerato.

L'andamento dell'indice cumulato di Lafay per il Centro evidenzia pertanto una despecializzazione nei comparti poco dinamici, con l'eccezione delle "Bevande" per le quali la ripartizione risulta molto specializzata, e mediamente dinamici. Per quanto riguarda i comparti più dinamici, la ripartizione pare specializzata nei "Prodotti da forno" e nell'"Ortofrutta".

Figura 2.37: Andamento indice di Lafay cumulato per la ripartizione Centro



Fonte: elaborazioni personali su dati Coeweb-Istat

Tabella 2.5: Valori dell'indice di Lafay cumulato per la ripartizione Sud

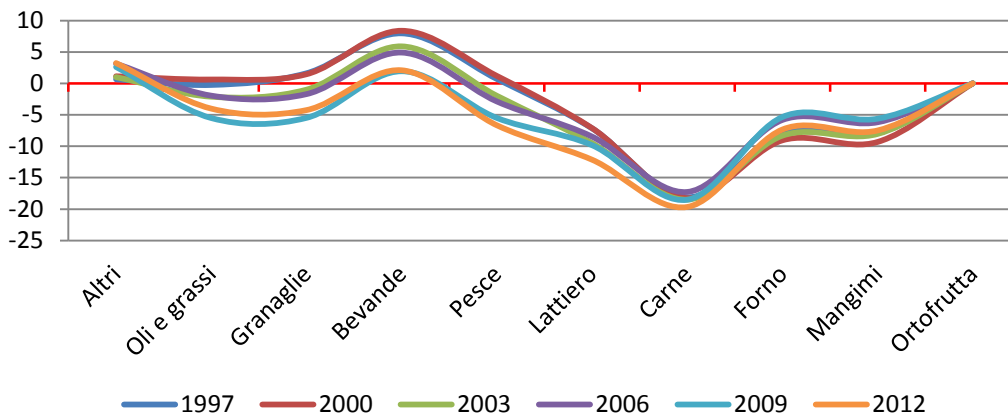
SUD	Altri	Oli e grassi	Granaglie	Bevande	Pesce	Lattiero	Carne	Forno	Mangimi	Ortofrutta
1997	0,65	-0,25	1,61	7,96	0,71	-7,15	-18,14	-7,76	-7,91	0,00
2000	1,13	0,62	1,45	8,37	1,19	-7,12	-18,27	-9,06	-9,32	0,00
2003	1,00	-2,12	-1,00	5,89	-1,97	-9,50	-18,50	-8,31	-8,04	0,00
2006	3,14	-1,95	-1,71	4,90	-2,88	-8,47	-17,27	-5,82	-6,18	0,00
2009	2,61	-5,51	-5,49	1,93	-5,50	-9,83	-18,51	-5,34	-5,62	0,00
2012	3,23	-4,01	-4,25	2,09	-6,67	-12,14	-19,66	-7,34	-7,49	0,00

Fonte: elaborazioni personali su dati Coeweb-Istat

L'indice di Lafay cumulato calcolato per le regioni del Sud evidenzia un andamento abbastanza simile a quello del Nord-Ovest che, come segnalato in precedenza, si può definire di specializzazione "estrema". Questo significa che i comparti maggiormente specializzati sono quelli collocati ai due estremi dell'ordinamento: quelli scarsamente dinamici e quelli particolarmente dinamici.

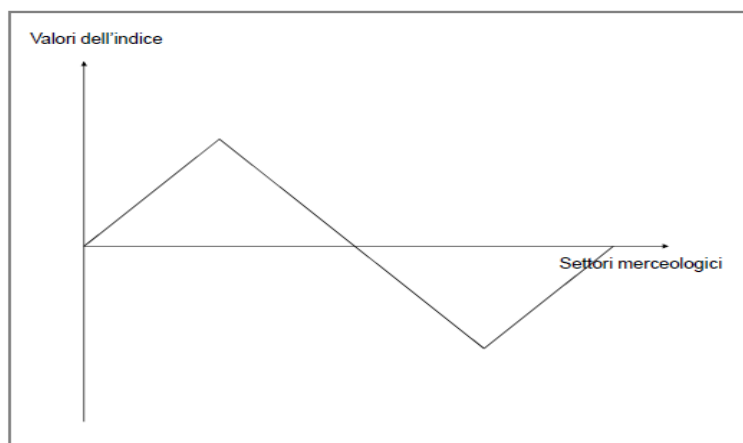
I valori assunti dall'indice nei primi due comparti registrano un andamento diverso in funzione dell'anno di riferimento. Si può notare infatti che tra il 1997 e il 2000 l'indice cumulato si mantiene intorno al valore 0, cresce fino al comparto "Bevande" (comparto 4), per poi calare inesorabilmente fino al comparto della "Carne" (comparto numero 7) e tornare a crescere per i restanti tre comparti. Possiamo affermare pertanto che tra il 1997 e il 2000 la specializzazione "estrema" della ripartizione è particolarmente evidente. Con il passare degli anni i primi due comparti dell'ordinamento hanno evidenziato un calo nei valori dell'indice cumulato, passando in territorio negativo. Tuttavia, il restante andamento ricalca fedelmente quello registratosi nel periodo 1997-2000. Pertanto possiamo affermare che l'andamento mostrato dalla ripartizione Sud ben si adatta al caso limite della specializzazione estrema, come emerge dal confronto fra le due figure seguenti:

Figura 2.38: Andamento indice di Lafay cumulato per la ripartizione Sud



Fonte: elaborazioni personali su dati Coeweb-Istat

Figura 2.39: Andamento dell'indice di Lafay cumulato per contesti a specializzazione "estrema"



Fonte: Boffa, Bolatto e Zanetti (2009)

Dall'analisi qui presentata, e in particolare dallo studio dell'indice cumulato di Lafay, emerge la necessità di promuovere nuovi modelli di specializzazione imposta dai cambiamenti nello scenario internazionale e dalla globalizzazione. Questa nuova esigenza, tuttavia, si scontra con modelli di specializzazione e strutture produttive regionali tradizionali, frutto di un lungo processo di adattamento e rischia di non trovare facilmente risposta, perlomeno in tempi brevi. Non è pensabile credere di riuscire a cambiare radicalmente le circostanze create nel corso della storia e fortemente condizionate da situazioni strutturali se non attraverso imponenti cambiamenti generazionali.

Tuttavia, in questo contesto l'indice di Lafay risulta utile in qualità di strumento diagnostico per individuare le fragilità dei sistemi e dei contesti territoriali ai quali è riferito. Grazie a tale strumento è infatti possibile acquisire maggiore consapevolezza circa le carenze strutturali proprie del nostro Paese e reagire tramite una linea progettuale mirata ed efficace. "In questa direzione sono emerse proposte di ricerca intese a fornire la base per delineare una politica industriale in grado di infrangere situazioni cristallizzate nel tempo e apparentemente non scalfibili" (Boffa, Bolatto e Zanetti, 2009).

Occorre individuare i comparti produttivi che evidenziano prospettive di crescita e redditività migliori, che possono divenire i recettori delle limitate risorse statali che devono essere distribuite selettivamente. Ne può derivare una linea di politica economica reale compatibile con la ricchezza disponibile, ma in grado di promuovere e favorire la transizione della specializzazione da comparti produttivi più statici verso quelli più dinamici e redditizi. In tal modo le Regioni italiane potrebbero specializzarsi solo in alcune produzioni di eccellenza fino

a divenirne leader nelle filiere internazionali contribuendo, per tale via, a rimettere in cammino un processo di sviluppo potenzialmente in grado di rafforzarsi e diffondersi nel tempo.

Un approfondimento del presente lavoro, sull'importanza strutturale e congiunturale degli scambi commerciali a livello regionale, può essere rivolto in due principali direzioni. La prima, che riguardi il ruolo dei sistemi regionali nel soddisfare la domanda alimentare interna del Paese e che approfondisca le relazioni commerciali tra le regioni stesse. Il secondo filone, invece, dovrebbe analizzare le conseguenze generate dalle relazioni commerciali con l'estero sulla struttura produttiva dei diversi comparti. E' noto infatti che in molti contesti regionali si registri un dualismo significativo fra piccole e medie imprese (individuali e cooperative), spesso coagulate attorno a veri e propri distretti, e le imprese di grandi dimensioni (anche multinazionali) che dominano alcune filiere. Capire come le relazioni con l'estero determinino la cristallizzazione o il dinamismo di queste realtà risulterebbe particolarmente interessante e utile per implementare iniziative politiche volte a ridurre il divario dimensionale che caratterizza la struttura produttiva del nostro Paese.



## Appendice Capitolo 2

<b>C</b>	<b>ATTIVITÀ MANIFATTURIERE</b>
<b>10</b>	<b>INDUSTRIE ALIMENTARI</b>
<b>10.1</b>	<b>LAVORAZIONE E CONSERVAZIONE DI CARNE E PRODUZIONE DI PRODOTTI A BASE DI CARNE</b>
<b>10.11</b>	<b>Lavorazione e conservazione di carne (escluso volatili)</b>
10.11.0	Produzione di carne non di volatili e di prodotti della macellazione (attività dei mattatoi)
10.11.00	Produzione di carne non di volatili e di prodotti della macellazione (attività dei mattatoi)
<b>10.12</b>	<b>Lavorazione e conservazione di carne di volatili</b>
10.12.0	Produzione di carne di volatili e prodotti della loro macellazione (attività dei mattatoi)
10.12.00	Produzione di carne di volatili e prodotti della loro macellazione (attività dei mattatoi)
<b>10.13</b>	<b>Produzione di prodotti a base di carne (inclusa la carne di volatili)</b>
10.13.0	Produzione di prodotti a base di carne (inclusa la carne di volatili)
10.13.00	Produzione di prodotti a base di carne (inclusa la carne di volatili)
<b>10.2</b>	<b>LAVORAZIONE E CONSERVAZIONE DI PESCE, CROSTACEI E MOLLUSCHI</b>
<b>10.20</b>	<b>Lavorazione e conservazione di pesce, crostacei e molluschi</b>
10.20.0	Lavorazione e conservazione di pesce, crostacei e molluschi mediante surgelamento, salatura eccetera
10.20.00	Lavorazione e conservazione di pesce, crostacei e molluschi mediante surgelamento, salatura eccetera
<b>10.3</b>	<b>LAVORAZIONE E CONSERVAZIONE DI FRUTTA E ORTAGGI</b>
<b>10.31</b>	<b>Lavorazione e conservazione delle patate</b>
10.31.0	Lavorazione e conservazione delle patate
10.31.00	Lavorazione e conservazione delle patate
<b>10.32</b>	<b>Produzione di succhi di frutta e di ortaggi</b>
10.32.0	Produzione di succhi di frutta e di ortaggi
10.32.00	Produzione di succhi di frutta e di ortaggi
<b>10.39</b>	<b>Altra Lavorazione e conservazione di frutta e di ortaggi</b>
10.39.0	Lavorazione e conservazione di frutta e di ortaggi (esclusi i succhi di frutta e di ortaggi)
10.39.00	Lavorazione e conservazione di frutta e di ortaggi (esclusi i succhi di frutta e di ortaggi)
<b>10.4</b>	<b>PRODUZIONE DI OLI E GRASSI VEGETALI E ANIMALI</b>
<b>10.41</b>	<b>Produzione di oli e grassi</b>
10.41.1	Produzione di olio di oliva da olive prevalentemente non di produzione propria
10.41.10	Produzione di olio di oliva da olive prevalentemente non di produzione propria
10.41.2	Produzione di olio raffinato o grezzo da semi oleosi o frutti oleosi prevalentemente non di produzione propria
10.41.20	Produzione di olio raffinato o grezzo da semi oleosi o frutti oleosi prevalentemente non di produzione propria
10.41.3	Produzione di oli e grassi animali grezzi o raffinati
10.41.30	Produzione di oli e grassi animali grezzi o raffinati
<b>10.42</b>	<b>Produzione di margarina e di grassi commestibili simili</b>
10.42.0	Produzione di margarina e di grassi commestibili simili
10.42.00	Produzione di margarina e di grassi commestibili simili
<b>10.5</b>	<b>INDUSTRIA LATTIERO-CASEARIA</b>
<b>10.51</b>	<b>Industria lattiero-casearia, trattamento igienico, conservazione del latte</b>
10.51.1	Trattamento igienico del latte
10.51.10	Trattamento igienico del latte
10.51.2	Produzione dei derivati del latte
10.51.20	Produzione dei derivati del latte
<b>10.52</b>	<b>Produzione di gelati</b>
10.52.0	Produzione di gelati senza vendita diretta al pubblico

10.52.00	Produzione di gelati senza vendita diretta al pubblico
<b>10.6</b>	<b>LAVORAZIONE DELLE GRANAGLIE, PRODUZIONE DI AMIDI E DI PRODOTTI AMIDACEI</b>
<b>10.61</b>	<b>Lavorazione delle granaglie</b>
10.61.1	Molitura del frumento
10.61.10	Molitura del frumento
10.61.2	Molitura di altri cereali
10.61.20	Molitura di altri cereali
10.61.3	Lavorazione del riso
10.61.30	Lavorazione del riso
10.61.4	Altre lavorazioni di semi e granaglie
10.61.40	Altre lavorazioni di semi e granaglie
<b>10.62</b>	<b>Produzione di amidi e di prodotti amidacei</b>
10.62.0	Produzione di amidi e di prodotti amidacei (inclusa produzione di olio di mais)
10.62.00	Produzione di amidi e di prodotti amidacei (inclusa produzione di olio di mais)
<b>10.7</b>	<b>PRODUZIONE DI PRODOTTI DA FORNO E FARINACEI</b>
<b>10.71</b>	<b>Produzione di pane; prodotti di pasticceria freschi</b>
10.71.1	Produzione di prodotti di panetteria freschi
10.71.10	Produzione di prodotti di panetteria freschi
10.71.2	Produzione di pasticceria fresca
10.71.20	Produzione di pasticceria fresca
<b>10.72</b>	<b>Produzione di fette biscottate e di biscotti; produzione di prodotti di pasticceria conservati</b>
10.72.0	Produzione di fette biscottate, biscotti; prodotti di pasticceria conservati
10.72.00	Produzione di fette biscottate, biscotti; prodotti di pasticceria conservati
<b>10.73</b>	<b>Produzione di paste alimentari, di cuscus e di prodotti farinacei simili</b>
10.73.0	Produzione di paste alimentari, di cuscus e di prodotti farinacei simili
10.73.00	Produzione di paste alimentari, di cuscus e di prodotti farinacei simili
<b>10.8</b>	<b>PRODUZIONE DI ALTRI PRODOTTI ALIMENTARI</b>
<b>10.81</b>	<b>Produzione di zucchero</b>
10.81.0	Produzione di zucchero
10.81.00	Produzione di zucchero
<b>10.82</b>	<b>Produzione di cacao, cioccolato, caramelle e confetterie</b>
10.82.0	Produzione di cacao in polvere, cioccolato, caramelle e confetterie
10.82.00	Produzione di cacao in polvere, cioccolato, caramelle e confetterie
<b>10.83</b>	<b>Lavorazione del tè e del caffè</b>
10.83.0	Lavorazione del tè e del caffè
10.83.01	Lavorazione del caffè
10.83.02	Lavorazione del tè e di altri preparati per infusi
<b>10.84</b>	<b>Produzione di condimenti e spezie</b>
10.84.0	Produzione di condimenti e spezie
10.84.00	Produzione di condimenti e spezie
<b>10.85</b>	<b>Produzione di pasti e piatti preparati</b>
10.85.0	Produzione di pasti e piatti pronti (preparati, conditi, cucinati e confezionati)
10.85.01	Produzione di piatti pronti a base di carne e pollame
10.85.02	Produzione di piatti pronti a base di pesce, inclusi fish and chips
10.85.03	Produzione di piatti pronti a base di ortaggi
10.85.04	Produzione di pizza confezionata
10.85.05	Produzione di piatti pronti a base di pasta
10.85.09	Produzione di pasti e piatti pronti di altri prodotti alimentari
<b>10.86</b>	<b>Produzione di preparati omogeneizzati e di alimenti dietetici</b>
10.86.0	Produzione di preparati omogeneizzati e di alimenti dietetici
10.86.00	Produzione di preparati omogeneizzati e di alimenti dietetici
<b>10.89</b>	<b>Produzione di prodotti alimentari nca</b>
10.89.0	Produzione di prodotti alimentari nca

10.89.01	Produzione di estratti e succhi di carne
10.89.09	Produzione di altri prodotti alimentari nca
<b>10.9</b>	<b>PRODUZIONE DI PRODOTTI PER L'ALIMENTAZIONE DEGLI ANIMALI</b>
<b>10.91</b>	<b>Produzione di mangimi per l'alimentazione degli animali da allevamento</b>
10.91.0	Produzione di mangimi per l'alimentazione degli animali da allevamento
10.91.00	Produzione di mangimi per l'alimentazione degli animali da allevamento
<b>10.92</b>	<b>Produzione di prodotti per l'alimentazione degli animali da compagnia</b>
10.92.0	Produzione di prodotti per l'alimentazione degli animali da compagnia
10.92.00	Produzione di prodotti per l'alimentazione degli animali da compagnia
<b>11</b>	<b>INDUSTRIA DELLE BEVANDE</b>
<b>11.0</b>	<b>INDUSTRIA DELLE BEVANDE</b>
<b>11.01</b>	<b>Distillazione, rettifica e miscelatura degli alcolici</b>
11.01.0	Distillazione, rettifica e miscelatura degli alcolici
11.01.00	Distillazione, rettifica e miscelatura degli alcolici
<b>11.02</b>	<b>Produzione di vini da uve</b>
11.02.1	Produzione di vini da tavola e v.q.p.r.d.
11.02.10	Produzione di vini da tavola e v.q.p.r.d.
11.02.2	Produzione di vino spumante e altri vini speciali
11.02.20	Produzione di vino spumante e altri vini speciali
<b>11.03</b>	<b>Produzione di sidro e di altri vini a base di frutta</b>
11.03.0	Produzione di sidro e di altri vini a base di frutta
11.03.00	Produzione di sidro e di altri vini a base di frutta
<b>11.04</b>	<b>Produzione di altre bevande fermentate non distillate</b>
11.04.0	Produzione di altre bevande fermentate non distillate
11.04.00	Produzione di altre bevande fermentate non distillate
<b>11.05</b>	<b>Produzione di birra</b>
11.05.0	Produzione di birra
11.05.00	Produzione di birra
<b>11.06</b>	<b>Produzione di malto</b>
11.06.0	Produzione di malto
11.06.00	Produzione di malto
<b>11.07</b>	<b>Industria delle bibite analcoliche, delle acque minerali e di altre acque in bottiglia</b>
11.07.0	Industria delle bibite analcoliche, delle acque minerali e di altre acque in bottiglia
11.07.00	Industria delle bibite analcoliche, delle acque minerali e di altre acque in bottiglia

## Capitolo 3

### L'internazionalizzazione delle regioni italiane

#### 3.1 Premessa

L'Economia Internazionale è la disciplina che tende ad interpretare i fenomeni e le dinamiche in atto nelle relazioni economiche tra Stati o agenti sub-nazionali. Sinteticamente, secondo Enzo Rullani (2006), questa materia nasce, tra Settecento ed Ottocento, con la funzione di spiegare ed analizzare "l'economia di mercato", ovvero quello spazio unitario nel quale gli attori economici competono per massimizzare i loro profitti. In tale contesto, è la concorrenza che seleziona gli agenti più meritevoli di rimanere attivi, in quanto li obbliga a minimizzare i rapporti tra i costi e i prezzi di offerta, realizzando le migliori condizioni per il dispiegarsi della domanda. Questa visione ottimistica del mercato come regolatore efficiente e come perfetto meccanismo di allocazione delle risorse presuppone l'esistenza di un intricato ed equilibrato sistema di norme e regole condiviso da tutti gli agenti economici, che sia concretamente omogeneo e diffuso in tutto l'ambiente unitario di riferimento. I problemi allocativi sorgono nel momento in cui questo ambiente unitario, governato da un insieme di regole certe e condivise, viene meno. E questo è il caso del frazionamento geografico del mercato, dovuto a barriere doganali, culturali e normative tipiche di un'economia internazionale.

Nell'economia internazionale – sezione specializzata dell'Economia Politica generale – si studia, infatti, «che cosa succede quando viene a cadere il postulato centrale del mercato, ossia la libera circolazione delle merci e dei fattori tra i diversi segmenti che compongono il mercato» (Rullani, 2006). Per questo motivo il nodo centrale della materia è, fin dalle sue origini, di tipo allocativo: le risorse vanno sistemate in maniera ottimale ed efficiente nei settori nei quali si detiene un *vantaggio comparato* in termini produttivi. In questa ottica il commercio internazionale, inteso come scambio di beni e servizi tra diversi Paesi, si costituisce come una sorta di meccanismo che libera i singoli Stati dalla responsabilità di dover appagare la propria domanda interna tramite la produzione interna, e che consente di non distrarre risorse dai propri settori trainanti.

Per circa un secolo e mezzo il "paradigma allocativo" rimane protagonista incontrastato sulla scena economica internazionale. Ma, con l'avvento del "Fordismo", le grandi imprese

iniziano ad adottare vere e proprie strategie di internazionalizzazione, che vanno oltre il semplice commercio e la concezione import/export delle relazioni economiche. In questo nuovo scenario, l'allocazione delle risorse tramite il mercato non è più l'unica via alla creazione di valore economico. Si determina la necessità da un lato di innovare continuamente i propri mezzi e le proprie tecniche produttive, al fine di migliorare la propria posizione competitiva. Dall'altro, vi è una progressiva gerarchizzazione produttiva ed organizzativa dalle quali discendono una precisa frammentazione delle fasi produttive, una notevole parcellizzazione del lavoro e una decisa sofisticazione dei cicli produttivi. Tuttavia, i rischi dovuti all'innovazione tecnologica e il conseguente differimento dei risultati della ricerca in chiave produttiva non si adattano perfettamente ad un sistema di libero mercato.

È sulla base di queste incongruenze che viene a determinarsi lentamente un mutamento dell'economia internazionale: da "economia di scambi internazionali", caratterizzata dal ruolo decisivo del commercio, si passa ad una concezione di "economia della produzione internazionale" (Rullani, 1973). Si tratta, in sostanza, di un processo di internazionalizzazione che riguarda le singole fasi produttive, le linee di comando, le sfere organizzative delle singole imprese. Di fatto, ogni fase produttiva di una singola impresa può avere luogo in un Paese diverso, così come le filiali operative possono avere sede in qualunque Paese, senza che per questo si appanni l'identità dell'azienda. Gli scambi tra un Paese e l'altro non sono più la determinante della competizione, al contrario, essi diventano conseguenza della divisione e della localizzazione delle singole fasi produttive, coordinate, in termini di programmazione, a livello internazionale.

I fattori competitivi in questo nuovo scenario diventano pertanto il "comando" e la "tecnologia": entrambi, infatti, affluiscono in tutte le propagazioni dell'impresa multinazionale, viaggiando fino alle estreme periferie delle sue articolazioni. La forma di internazionalizzazione risulta pertanto più sofisticata: «Le imprese multinazionali, che, dopo la guerra, diventano il fenomeno dominante su scala internazionale, tendono, dunque, a fondare l'internazionalizzazione su basi diverse da quelle classiche (commercio, movimenti di capitale), mettendo in campo altre e più penetranti forme di presenza internazionale, rilevabili alla frontiera sotto forma dei cosiddetti investimenti diretti all'estero» È l'organizzazione che supera i confini dei diversi capitalismi nazionali, facendo diventare trans-nazionali la propria *rete di comando*, le proprie *competenze tecnologiche e organizzative*, i propri *programmi di produzione e di vendita*». (Rullani, 2006).

A livello scientifico-accademico lo slittamento da una forma di internazionalizzazione di stampo “mercantile”, centrata su movimenti di beni, servizi e capitali, ad una forma “gerarchica”, basata sulla movimentazione di tecnologie, conoscenze e linee di comando, non è sfuggita. Tuttavia, la divisione dicotomica tra questi due approcci tende a sottostimare la portata innovativa generata dal secondo tipo di internazionalizzazione. Infatti, a livello scientifico ci si è accontentati di leggere questa nuova forma di superamento del livello nazionale come una aggiunta, come una estensione del vecchio modello interpretativo di stampo commerciale. L’operazione, involontaria, che si è compiuta è stata quella di interpretare l’espansione dell’economia come fosse basata sugli stessi presupposti della visione “mercantilista”. Il mercato internazionale si è trasformato in “mercato globale” e l’impresa multinazionale viene interpretata come un’impresa “globale”. In questo senso si inseriscono le principali prospettive di analisi sull’internazionalizzazione: la prospettiva economica e la prospettiva del gradualismo.

La prospettiva economica è articolata in tre approcci diversi all’internazionalizzazione: l’approccio del vantaggio monopolistico (Hymer, 1974), l’approccio di localizzazione (Vernon, 1979) e l’approccio di internalizzazione introdotto da Buckley e Casson (1976). Dall’integrazione di questi tre approcci scaturisce il paradigma eclettico di Dunning (1980). Questi approcci (Benevolo, 1998; Album, Strandskov, Duerre, 1994), che come detto si inseriscono nel solco della visione “dualistica” dei processi di internazionalizzazione, hanno segnalato come la volontà di espansione commerciale rappresenti, nella maggior parte dei casi, lo stimolo principale all’internazionalizzazione. In quest’ottica è la scarsità di risorse l’elemento chiave che spinge un’impresa ad espandersi per realizzare adeguati livelli di presidio sui mercati esteri.

La prospettiva del gradualismo, invece, prende le mosse dal riconoscimento dei limiti della teoria che la precede. Infatti, secondo i sostenitori di questo approccio, le precedenti elaborazioni teoriche avrebbero risentito di un pregiudizio di natura dimensionale e culturale, dal momento che la grande impresa internazionale stava divenendo il principale attore economico in gioco, guadagnandosi sempre più spazi a livello di visibilità ed espansione commerciale (Zucchella, Maccarini, 1999). Questo approccio sosteneva che i limiti delle piccole e medie imprese erano da ascrivere ad un errore di atteggiamento, ritenuto troppo “localistico” e quindi poco centrato sulle esportazioni, viste come fattore occasionale della propria strategia. I meccanismi di internazionalizzazione, pertanto, prendono piede come

conseguenza di un sentimento di vicinanza, sia essa geografica che culturale, tradendo una visione certamente limitata rispetto alle opportunità offerte dalla globalizzazione del mercato. Con il gradualismo (Johanson e Vahlne, 1977; Czinkota, 1982; Cavusgil, 1980; Reid, 1983) si identifica pertanto un approccio che vede un coinvolgimento incrementale delle imprese rispetto ai mercati esteri, non tanto e non solo in termini geografici, quanto in termini organizzativi, strategici e finanziari. Perciò crescita dimensionale e crescita internazionale vanno di pari passo, accompagnandosi ad un progressivo passaggio dalle esportazioni indirette agli investimenti diretti.

Il merito principale di queste teorie è quello di aver posto l'accento sull'importanza dell'esperienza e della conoscenza come base di ogni processo di internazionalizzazione. In modo esplicito o implicito viene teorizzata un'evoluzione internazionale che procede per stadi sequenziali (dall'esportazione occasionale alla presenza strutturata nell'arena internazionale) ognuno dei quali caratterizzato da specifici assetti organizzativi e da specifici orientamenti cognitivi da parte dei manager (Perlmutter, 1965, 1969, Robinson, 1967).

Tuttavia, numerose sono le critiche mosse verso queste tipologie di approccio: da un lato, si segnala la molteplicità dei percorsi che possono portare all'internazionalizzazione, i quali si smarcherebbero da una logica di tipo incrementale (Dalli, 1995; Bell, 1995); dall'altro si suppone l'esistenza di processi di internazionalizzazione a salti, ovvero caratterizzati dalla rapidità del percorso e dalla imprevedibilità delle fasi di cui si compongono (Lindqvist, 1991). A livello accademico, però, non vi è stata una profonda presa di coscienza dei meccanismi che hanno determinato questo mutamento genetico. Il processo di globalizzazione emerso a partire dagli anni Ottanta ha messo in moto nuovi percorsi produttivi e nuovi meccanismi di internazionalizzazione: la cosiddetta *produzione a rete* (Rullani, 1998), tipica del modello giapponese (inteso come "Modello Toyota" o produzione snella) da un lato e quello italiano dall'altro (il modello ad imprenditorialità diffusa, tipica dei distretti industriali).

In questi due sistemi l'elemento centrale è determinato dalle *relazioni* che intercorrono tra i soggetti economici, che possono concedersi il lusso di un certo nanismo dimensionale, dal momento che la loro forza competitiva risiede nel *lavoro in filiera*. Questo modello produttivo ha visto la propria affermazione in seguito alla crisi del fordismo, grazie ad alcuni processi di "alleggerimento" messi in atto dalle grandi imprese, come l'*outsourcing* e la concentrazione sul *core business*. Questi due fenomeni hanno causato, da un lato il fiorire di rapporti di subfornitura tra grandi e piccole imprese, andando a rivitalizzare imprese e sistemi locali che

sembravano destinati a soccombere nell'arena competitiva. Dall'altro, la specializzazione delle produzioni ha permesso alle grandi imprese di spogliarsi di costi e lavorazioni aggiuntive, rendendole più snelle e maggiormente qualificate. Il passaggio che si è registrato ha riguardato il controllo *forte e diretto* sulle dinamiche produttive, esercitato dalla grande impresa, trasformandolo in un rapporto di rete in cui la grande impresa continua ad esercitare un ruolo determinante rispetto ad una galassia di fornitori e subfornitori operante ai suoi margini.

Queste tendenze, affermatesi nel contesto internazionale, hanno consentito l'emergere di fitte reti di cooperazione e competizione, di vere e proprie ragnatele relazionali, come suggerito da Corò e Grandinetti (2001). La complessità di queste conformazioni produttive, tuttavia, è riconducibile, secondo Rullani (2006), ad alcune caratteristiche:

- Una fitta divisione del lavoro tra numerosi soggetti ed attori;
- Processi di condivisione della conoscenza, siano essi volontari o involontari;
- Legami stabili tra fornitori e clienti, dovuti alla fiducia e conoscenza reciproca.

Alla luce di queste caratteristiche può emergere un problema relativo all'internazionalizzazione di queste realtà, dal momento che appare complesso il passaggio ad un piano internazionale di relazioni giocate esclusivamente in un contesto locale e "famigliare". Alcune teorie o approcci d'analisi provano a risolvere questa ambiguità, tentando al contempo di superare la visione dell'internazionalizzazione graduale.

Stando a quanto sostenuto da Bonaccorsi (1987), l'appartenenza ai distretti industriali è un fattore in grado di stravolgere la logica incrementale dei processi di internazionalizzazione, in quanto un atteggiamento innovativo esercitato da parte di alcune imprese può attivare dei comportamenti di imitazione all'interno del distretto. Queste nuove *practices* emergono grazie alla circolazione delle informazioni, che a loro volta generano nuovi comportamenti indipendenti rispetto a quelli sperimentati fino a quel momento. La realtà distrettuale viene pertanto riconosciuta in letteratura come contesto capace di trasferire i vantaggi competitivi locali sul piano internazionale (Becattini e Rullani, 1993; Grandinetti e Rullani, 1996). Grazie a questa conformazione produttiva il sistema di relazioni diventa duplice: da un lato, sul fronte interno, si coordinano i numerosi attori locali, dall'altro, si gestisce una serie di contatti e networking internazionali, costruiti nei mercati esteri. Nel momento in cui alcune imprese del distretto si internazionalizzano, siano esse leader o capofila, vi è la necessità che tutto il



distretto compia il salto verso la sfera internazionale. Tuttavia, questo percorso, risulta non meno complicato rispetto a quello compiuto da una singola impresa. Le relazioni interne devono accompagnare, in chiave complementare, le traiettorie internazionali seguite dall'impresa leader, in modo che non si crei una disaggregazione del distretto stesso. Nel momento in cui si registra una coerenza tra l'avanzamento dell'impresa distrettuale in fase di internazionalizzazione e il suo intorno, il processo può assumere un carattere di "realtà significativamente ordinata" (Pepe, 2000), dove le parti vengono identificate in funzione del disegno complessivo e delle loro connessioni. In questo senso, torna utile anche il concetto di "effetto di risonanza" proposto da Golinelli nel 2001, il quale identifica la risonanza come "lo sviluppo ideale della consonanza. Si tratta di una condivisione accompagnata da appartenenza e sintonia, un progressivo attenuarsi dei confini strutturali per effetto di un grado massimo di apertura, con raggiungimento, in termini di qualità del rapporto, di livelli sempre maggiori di fiducia e condivisione di orientamenti e prospettive tra i sistemi interagenti" (Golinelli, 2000). Secondo Grandinetti e Rullani (1996), il modello di internazionalizzazione seguito dai contesti "di rete" si configura come un vero e proprio terzo paradigma dell'internazionalizzazione. L'internazionalizzazione "comunicativa", intesa come un processo di internazionalizzazione basato su conoscenze e comunicazione, prima ancora che come flusso di beni o servizi. Il movimento di capitali (inteso anche come Investimenti Diretti Esteri) e la materialità degli scambi cedono il passo a una divisione del lavoro su scala globale, che unisce produttori di una nazionalità a fornitori di un'altra e clienti di una terza ancora. Ma la complessità, la profondità di questi intrecci internazionali può assumere infinite forme. In questo senso, gli operatori di queste nuove filiere transnazionali condividono esperienze e competenze che hanno origine in Paesi e contesti territoriali diversi, contaminandosi e accompagnando questa alchimia con ulteriori movimenti di merci e capitali, ma che non vanno interpretati come flusso principale. Questa forma "comunicativa" di internazionalizzazione sfugge quasi completamente all'occhio dell'osservatore, in quanto valica le misurazioni standard e impedisce una quantificazione idonea. Oltretutto, è quasi impossibile riuscire a distinguere ed isolare questi scambi. Infatti, questi avvengono all'interno di una filiera incentrata sulla divisione del lavoro, sulla condivisione delle informazioni e delle conoscenze e sulla stabilità dei rapporti, e sono molto diversi da quelli che avvengono sul mercato tra venditore e cliente tradizionali, entrambi mossi da esigenze commerciali piuttosto che dalla fiducia reciproca.

La letteratura scientifica, e l'economia internazionale nello specifico, hanno provato a cogliere questo salto di complessità compiuto dal fenomeno dell'internazionalizzazione. In questo senso si inserisce, ad esempio, la prospettiva reticolare (Johanson e Mattson, 1988), la quale interpreta i mercati come reti di relazioni fra imprese. Il punto di partenza della teoria è dato dall'informazione e dalla conoscenza, elementi cardini per poter entrare in un network ed operarvi in maniera efficiente. La relazione di rete consente ai partecipanti di sviluppare rapporti di lungo termine con gli altri membri, che rendono possibile all'impresa l'accesso alle risorse condivise ed esercitare su di esse forme più o meno intense di controllo. Il momento chiave dell'avvio di un percorso di internazionalizzazione è pertanto la consapevolezza della scarsità di risorse e conoscenza. Il limite di tale teoria, però, risiede nel fatto che si allinea ad un'impostazione graduale, soprattutto per quanto riguarda le piccole imprese, con scarsa conoscenza dei mercati esteri. Dei modelli a stadi, però, supera l'eccessivo determinismo riconoscendo che l'impresa, nella sua internazionalizzazione, non segue stadi univocamente determinati sotto il profilo organizzativo e strategico (Grandinetti e Rullani, 1992). Secondo Knight e Cavusgil (1996) le imprese non si adeguano agli stadi proposti in letteratura e non si dotano necessariamente di una complessità organizzativa coerente con il loro livello di internazionalizzazione. In questa prospettiva, definita "Born Global", alcune imprese possono nascere già internazionalizzate ed operare direttamente nel mercato globale (Oviatt, McDougall, 1994). Inoltre, la dimensione aziendale non viene più ritenuta un limite nella propensione ad affacciarsi nell'arena competitiva internazionale, dal momento che l'internazionalizzazione, favorita dalle reti relazionali, non risulta più legata esclusivamente alla mole di esportazioni realizzate (Calof, 1993; Zucchella, 2002).

Tuttavia, da un punto di vista accademico, il rango assegnato a queste nuove forme di internazionalizzazione non è stato all'altezza dell'eccezionalità rappresentata. Si è interpretato come residuale ciò che sconfessava la dicotomia "allocazione-gerarchia", inserendo qualunque elemento di diversità in un'unica "terza via", accomunando, di fatto, elementi, percorsi e metodi tra loro molto distanti. Tutto ciò che negava i due percorsi "mainstream" è stato compreso in un'unica categoria, riconducibile all'eclettismo di Dunning (1993), in grado di dar conto della diversità dei modi di internazionalizzarsi intrapresi dai vari soggetti economici. In questo moltiplicarsi dei percorsi possibili verso l'internazionalizzazione, la globalizzazione (Beck, 1997) esercita un'ulteriore spinta all'affermarsi di vie individuali,

basate sul rischio e sul coraggio dei singoli rispetto all'estendersi apparentemente senza fine degli orizzonti di mercato.

In questo senso, fioriscono ricerche che pongono al centro il ruolo giocato dalla struttura dell'offerta dell'impresa e dalla capacità di adattamento della stessa alle esigenze del mercato estero (Cavusgil et al., 1993). Altre ricerche hanno messo in relazione la struttura proprietaria e l'accesso ai mercati esteri (Becchetti e Gonzales, 2001). Molti studi hanno anche messo in evidenza come sia l'imprenditore stesso ad avere un ruolo decisivo nell'internazionalizzazione della propria impresa. Dalle sue capacità, conoscenze e relazioni, oltre che dalle proprie risorse finanziarie, deriverebbe l'esito del percorso verso la sfera internazionale (Caroli, 2002; Gallo et al., 2002).

Nonostante questo proliferare di studi, secondo Rullani (2006) la teoria ha fallito perché ha finito per considerare marginale, distorta, eccezionale, qualunque forma di internazionalizzazione che si discostasse da quanto precedentemente previsto. "Avendo messo da parte la dimensione cognitiva dell'internazionalizzazione, la teoria ha cercato di riportare quello che succedeva ad una geometria delle forme che, se non si guarda al fine servito, non può che moltiplicare i modelli e gli esiti, riempiendo tutto lo spazio del possibile. Per non rimanere schiacciati da questa valanga di forme e di varietà, c'è un solo modo: tornare ai fondamentali, ossia alle ragioni cognitive che, nella modernità, sottostanno alla propagazione della conoscenza, e dunque anche alla propagazione che, ad un certo punto, attraversa i confini, trasformando in inter-nazionali processi che - senza il processo propagativo - potevano rimanere soltanto nazionali o locali" (Rullani, 2006). Dal punto di vista dello studioso, pertanto, occorre appropriarsi di un nuovo concetto di internazionalizzazione, di stampo *cognitivo*. Questo significa che ogni forma di veicolazione della conoscenza rientra in questa tipologia. Pur non rinnegando una visione dell'internazionalizzazione "classica", legata alla movimentazione di capitali, merci, investimenti ecc. risulta però necessario aprire un nuovo solco di analisi focalizzato sulle conoscenze e i loro percorsi.

### 3.2 L'internazionalizzazione dei territori

Alla luce della complessità del concetto di internazionalizzazione, che non si esaurisce nel semplice scambio import/export commerciale tra Paesi, risulta fondamentale investigare anche l'ambiente circostante l'impresa, l'ambito territoriale in cui essa si colloca. Così, come nell'approccio reticolare e nell'analisi dei distretti industriali, il territorio torna ad occupare una posizione di rilievo agli occhi dell'osservatore. Anche in questo caso è la conoscenza a giocare un ruolo determinante nel dispiegarsi dello sviluppo regionale. Il dibattito sulle forme di conoscenza preferibili per il rilancio di un territorio ha visto autori come Acs (2000) o Park (2000) dividersi tra la "nuova conoscenza generata dalla scienza", la "conoscenza tacita" o la "conoscenza incorporata nella forza lavoro altamente qualificata". Sulla base di questi diversi approcci emerge come lo sviluppo regionale basato sulla conoscenza possa determinare molteplici percorsi. Molti autori hanno cercato di interpretare lo sviluppo regionale come conseguenza della specializzazione in ambito high-tech (Helmsing, 1999), ma tale visione è molto limitata, dal momento che non tiene in considerazione numerosi casi di successo ottenuti in contesti con una forte specializzazione produttiva tradizionale. In questi casi, infatti, la Regione caratterizzata da una forma di conoscenza tradizionale risulta "unica": "la tradizione incorpora un particolare stock di conoscenze e competenze che si associano soltanto ad essa. E questo stock alimenta uno sviluppo che è difficile da replicare e realizzare in altre regioni. I vantaggi competitivi e il successo economico di queste regioni non dipendono né da un basso costo del lavoro né dalla presenza di fattori di localizzazione - diversamente da quanto sostengono spesso gli economisti. Il fatto di riuscire a continuare a seguire una traiettoria di sviluppo economico dipende dalla presenza di una specifica forma di conoscenza e dalla capacità di farne un uso economico" (Hilpert, 2008).

In questi contesti regionali la conoscenza, seppur basata sulle tradizioni, è elaborata e trasferita all'intorno territoriale tramite un numero elevato di agenti. La collaborazione tra gli agenti è un elemento centrale, dal momento che essi generano conoscenza sulla base delle loro attività individuali, ma essendo parte di una tradizione regionale condivisa i risultati della ricerca vengono trasferiti al network circostante (Hilpert, 2008). Lo stock di conoscenza di una regione risulta pertanto un elemento fondamentale per le traiettorie di sviluppo, ma non sufficiente per darne conto in maniera esaustiva.

Numerosi studi hanno cercato di traslare la centralità dei fattori di sviluppo da una visione “economico-centrica” verso forme più esaustive e sofisticate, al fine di interpretare la complessità delle tematiche dello sviluppo, interconnesse al concetto stesso di internazionalizzazione. A partire dai fondamentali contributi di Amartya Sen (1990, 2001), con i suoi riferimenti ai concetti di “capacità”, la possibilità di fare, e quello di “attribuzioni”, l’insieme dei panieri alternativi ai quali una persona può avere accesso usando l’insieme dei diritti e delle opportunità della società in cui vive, si è assistito ad un ampliamento progressivo delle dimensioni dello sviluppo considerate. Temi quali la sostenibilità ambientale e l’uguaglianza di genere sono diventati sempre più essenziali per valutare il progresso e il benessere di una comunità (rapporto Brundtland, 1987<sup>8</sup>), dal momento che le traiettorie dello sviluppo locale non sono neutre. Negli anni Novanta si arriva anche alla definizione dell’Indice di sviluppo umano (Human Development Index), adottato dalle Nazioni Unite, che per la prima volta interpreta lo sviluppo come un processo multidimensionale. Altri sviluppi in questo senso si registrano nell’ambito dell’OCSE che ha recentemente presentato una graduatoria dei 34 Paesi membri in base ad un indice multidimensionale denominato "Better life index" (BLI).

Altri progressi accademici nell’ambito dello sviluppo in chiave multidimensionale risiedono nel Rapporto finale della Commission on the Measurement of Economic Performance and Social Progress, istituita dal Presidente francese Sarkozy all’inizio del 2008 e composta, tra gli altri, da Joseph Stiglitz, Amartya Sen, Jean-Paul Fitoussi, Enrico Giovannini e Nancy Folbre, in cui vi è una nuova definizione e misura del benessere basata sulla sostenibilità e l’equità. In Italia le tendenze in tal senso sono da attribuire all’Istituto Nazionale di Statistica che ha recentemente avviato un progetto finalizzato all’individuazione di nuovi indicatori da affiancare al classico PIL, in grado di misurare il livello non solo della crescita economica, ma anche del benessere sociale e sostenibile (Indice BES).

Ancora più legato alle peculiarità territoriali e alle sue specificità è il capitale territoriale. Tale concetto, introdotto dall’OCSE nel 2001, nell’ambito di un documento relativo a politiche territoriali, il “Territorial Outlook”, si compone di numerosi elementi che costituiscono la “ricchezza” del territorio. La novità dell’approccio risiede nel fatto che le attività, il paesaggio, il patrimonio, il know-how, sono dimensioni che rientrano nel calcolo di questo

---

<sup>8</sup> World Commission on Environment and Development, Nazioni Unite, “Our Common Future” (rapporto Brundtland), 1987.

capitale, con il fine di individuare delle specificità e delle peculiarità tipiche del territorio oggetto d'analisi. Dal riconoscimento delle specificità deriva una maggior comprensione della realtà, che consente ai policy maker di ideare e implementare politiche mirate alla valorizzazione del proprio territorio. “Ogni territorio cerca una sua “specificità” puntando sull'accesso al mercato, sulla propria immagine, sulla capacità di rinnovare la governance, sul potere di attrarre intelligenze creative e imprese” (RegiosS, 2012).

I fattori presi in considerazione per l'analisi e la misurazione del capitale territoriale comprendono, oltre che i tradizionali indicatori di performance materiali, fattori di natura immateriale, come la localizzazione geografica dell'area, la sua dimensione, la disponibilità di fattori produttivi, il clima, le risorse naturali, la qualità della vita, i distretti industriali o altre reti di impresa.

Molto innovativo è l'approccio alle interdipendenze “non di mercato”, intese come convenzioni, tradizioni e regole consuetudinarie che permettono agli agenti locali di cooperare, oppure le reti di solidarietà, di associazionismo che in potenza rappresentano degli embrioni di cluster. Dal punto di vista dell'avanzamento scientifico e della conoscenza “esiste un fattore intangibile, il quale può richiamare il milieu dei distretti industriali, prodotto dal contesto e dall'ambiente come risultato di una combinazione di istituzioni, regole, pratiche, produttori, ricercatori e decisori pubblici, che rende possibile creatività e innovazione” (RegiosS, 2012). Roberto Camagni e Nicola Dotti, nel volume “La crisi italiana nel mondo globale, Economia e società del nord” (a cura di Paolo Perulli e Angelo Pichierri, Einaudi, 2010), individuano sette componenti del capitale territoriale, quelle produttiva, cognitiva, sociale, relazionale, ambientale, insediativa e infrastrutturale. Questo approccio rivela la complessità dei fattori che determinano i percorsi di sviluppo dei diversi sistemi territoriali, ma sono fondamentali per interpretare anche i possibili percorsi di internazionalizzazione compiuti dai differenti territori, siano essi regionali o locali.

Infatti, il tema dell'internazionalizzazione delle regioni ha preso piede in Italia solamente di recente, grazie a numerosi spunti teorici offerti da studiosi quali Metallo e Pencarelli (1995), Rullani (2006), Zucchella et al. (2008) e Golinelli (2010). Per questi autori non tutti i contesti territoriali sono attrezzati allo stesso modo per intercettare le opportunità offerte dal mercato globale, così come molteplici sono i percorsi possibili seguiti dai vari livelli territoriali nel tentativo di ampliare la penetrazione estera dei loro attori economici. Inoltre, esiste un legame indissolubile tra l'internazionalizzazione delle imprese e quella territoriale. Secondo Bradley

(1985) il ruolo determinante esercitato dal contesto locale risiede nel ricercare e stimolare l'effettiva partecipazione dei governi regionali e nazionali alla definizione del contesto competitivo di cui fanno parte le loro imprese. Il loro ruolo pertanto è quello di creare un vantaggio di risorse comparato, in termini produttivi e di scambio. Infatti, molti Paesi e governi sostengono attivamente la creazione di un vantaggio competitivo per le imprese collocate entro i propri confini, sostenendo settori più avanzati come le biotecnologie o l'ingegneria elettronica. "La competitività di una nazione/regione è il livello a cui essa può produrre beni e servizi che superano il test dei mercati internazionali espandendo simultaneamente il reddito reale della sua popolazione. La competitività internazionale a livello nazionale è basata su performance di produttività superiori e capacità dell'economia di indirizzarsi verso attività ad alta produttività, che possono a loro volta generare elevati livelli di salario reale. La competitività è associata con crescenti standard di vita, salute, opportunità di lavoro crescenti e la capacità di un paese di mantenere i propri obblighi internazionali" (Bradley, Tardivo, Viassone, 2010).

Secondo Enright (1995), esistono alcuni fattori che consentono ad un territorio di sviluppare il proprio vantaggio competitivo. In sostanza l'ambiente territoriale dev'essere in grado di:

- creare processi;
- creare incentivi di mercato;
- creare capacità di innovare e migliorare.

Queste tre condizioni devono verificarsi contemporaneamente dal momento che se si disponesse solo di un ambiente in grado di creare processi e incentivi, si determinerebbe un contesto di fallimento competitivo. I soli incentivi, abbinati alle capacità tecnologiche e innovative, determinerebbero delle inefficienze, mentre la coesistenza di processi e capacità tecnologiche senza l'utilizzo di incentivi comporterebbero fenomeni come il "braindrain" o emigrazioni di massa.

Il contesto locale e le politiche portate avanti dalle amministrazioni territoriali possono anche essere indirizzate verso un esplicito sostegno all'export, offrendo servizi di varia natura volti a favorire le imprese che intendono vendere i propri beni o servizi all'estero. In questo caso, secondo Sousa e Bradley (2009), l'assistenza all'export deve includere rilevanti informazioni sui mercati esteri e sulla possibilità di accesso agli stessi; consigli e servizi di consulenza riguardo ai prodotti e all'adattamento del marketing da proporre su quei mercati e incentivi di

natura finanziaria per frequentare e partecipare a fiere internazionali del settore. Se si verificano queste condizioni, secondo gli autori, le politiche di supporto all'export avranno esiti positivi.

Un altro approccio particolarmente seguito nel contesto internazionale è quello del “vantaggio comparato dinamico”. Questa teoria parte dal presupposto che qualunque vantaggio comparato, registrato a livello territoriale, possa modificarsi nel tempo poiché vi è la mobilità dei fattori e la possibilità di ridurre i costi di lungo periodo tramite la curva di apprendimento e le economie di scala. In questo senso, la competizione è giocata da contesti territoriali che vedono lo sviluppo come una chiave competitiva e non implementano politiche volte ad aumentare i consumi per sostenere il tessuto economico. Nei casi in cui si riescono a bilanciare politiche di consumo e politiche di investimento e sviluppo su settori trainanti, aumenta l'attrattiva del territorio e di conseguenza crescono gli investimenti dall'estero e l'imprenditoria proveniente da altri Paesi.

“Le politiche industriali e commerciali dei governi normalmente influenzano l'allocazione di risorse in settori industriali così da ottenere cambiamenti strutturali nel mercato del capitale, del lavoro e dei prodotti e da aiutare i settori nazionali a rispondere alle sfide internazionali indirizzando questioni economiche e politiche. Esistono diverse politiche di governo: la mano invisibile opposta al ruolo fortemente interventista del governo. Riconoscere che il vantaggio competitivo è dinamico e può essere creato ha incoraggiato molti governi ad assumere un ruolo attivo nello sviluppo di regioni e di imprese locali” (Bradley, Tardivo, Viassone, 2010).

Nella letteratura scientifica si riscontra una mole significativa di contributi relativi all'internazionalizzazione delle imprese, ma molto raramente relativi all'internazionalizzazione dei contesti territoriali, quali le Regioni italiane. In realtà il tema, come emerso nelle pagine precedenti, è di fondamentale importanza. La necessità di elaborare metodi di misurazione del grado di internazionalizzazione risponde ad una duplice esigenza: da un lato, riuscire a confrontare contesti diversi tra loro per caratteristiche strutturali su un terreno comune come l'internazionalizzazione; dall'altro, suggerire ai policy maker misure per migliorare ed aumentare il grado di internazionalizzazione di una Regione.

I principali indicatori relativi al livello di internazionalizzazione di un'impresa sono il “Transnationality index” utilizzato da UNCTAD, creato per comprendere il grado di penetrazione delle multinazionali nell'economia mondiale (UNCTAD, 1995); il “Transnational activity spread index”, proposto da Ietto-Gillies (1998) come combinazione di



due indici: l'indice UNCTAD pesato con il network spread index; infine il "Degree of internationalization scale", proposto da Sullivan (1994, 1996), sviluppato con un processo bottom-up utilizzando i dati pubblici disponibili e fondato sull'analisi di 74 aziende multinazionali. L'autore, dopo aver identificato nove indicatori, relativi a condizioni strutturali, attitudinali e di performance delle aziende prese in esame, applica la "item-total analysis" riducendo il campo a cinque buoni indicatori che, dopo un processo di ponderazione, costituiscono il "Degree of internationalization scale".

Esistono poi numerosi indicatori di internazionalizzazione riferiti unicamente ad aspetti particolari. Tra questi occorre ricordare:

- Degree of Workplace Internationalization (DWI): questo indice multi-criterio misura il livello di internazionalizzazione nei luoghi di lavoro canadesi. Esso si compone di due elementi: una componente di misura osservata e una componente self-reported. La prima è costituita dall'ammontare delle vendite estere (*foreign sales*) sul totale delle vendite effettuate (*total sales*) e dalle proprietà estere (*foreign ownership*) sul totale delle proprietà possedute (*total ownership*). La seconda componente è invece la risultante della misurazione dell'importanza della competizione internazionale e dell'espansione in nuovi mercati geografici. La costruzione dell'indice si compone di tre fasi: la prima cerca di assicurare la validità della misura, la seconda esamina l'affidabilità dell'indice, la terza scompone l'indice nelle sue componenti (Walsworth, 2007);
- "Indice di internazionalizzazione delle Università": questo indice assegna un livello di internazionalizzazione ad ogni Istituzione universitaria, determinando una graduatoria basata sul livello di attività. Tramite questo indice si può misurare l'internazionalizzazione sulla base di sei dimensioni chiave: impegno, offerta accademica, infrastrutture organizzative, finanziamenti esterni, investimenti istituzionali in facoltà, programmi e presenza di studenti internazionali.

Per quanto riguarda i tentativi di misurazione del livello di internazionalizzazione dei sistemi territoriali italiani si possono citare tre esempi recenti: l'indice di internazionalizzazione dei distretti italiani del "Tessile e abbigliamento" (Coro' e Volpe, 2004), in cui il valore dell'indice è dato dal rapporto tra l'occupazione nazionale e la cosiddetta "occupazione prodotta da stranieri" del distretto; l'"indice sintetico di internazionalizzazione del Piemonte"

e l'“indice di internazionalizzazione delle Regioni” proposto da Bradley, Tardivo e Viassone (2010).

L'“indice sintetico di internazionalizzazione del Piemonte” è basato su due approcci: da un lato l'internazionalizzazione viene percepita come un processo dinamico e pertanto affrontata con un calcolo per “punti”, di stampo borsistico. In questo caso si evidenzia l'avanzamento o l'arretramento internazionale del territorio nel corso degli anni. Dall'altro lato si intende offrire una sorta di benchmarking territoriale, dal punto di vista del grado di internazionalizzazione, e pertanto si utilizza il metodo dei numeri indice, con una media pari a 100 per il valore nazionale. Questo approccio tende quindi a mettere in luce il posizionamento strutturale del Piemonte nei confronti di altre regioni italiane competitors. L'indice è costruito a partire da altri due indici: quello di internazionalizzazione economica e quello di internazionalizzazione sociale. Il primo è composto dalle variabili “propensione al commercio internazionale di merci e servizi”, calcolata come somma delle importazioni ed esportazioni di beni e servizi rapportati, e il “grado di attrattività degli investimenti esteri” e “lavoro straniero”, sia autonomo, sia dipendente; l'indice di internazionalizzazione sociale è invece suddiviso in “presenza di popolazione straniera”, “turismo internazionale” e “formazione internazionale”.

L'indice di “Internazionalizzazione delle Regioni” offerto da Bradley, Tardivo e Viassone (2010), è stato elaborato a partire da tre focus group costituiti da 35 stakeholder di diversa provenienza professionale e diviso in tre diverse fasi: validazione dei driver, validazione degli indici e costruzione di una misura globale del grado di internazionalizzazione regionale, utilizzando una metodologia Delphi. Il modello ottenuto dopo una review di letteratura e la validazione da parte degli stakeholder ha evidenziato sette tipologie di variabili in grado di contribuire al livello di internazionalizzazione di una regione: commerciali, produttive, finanziarie, tecnologiche, imprenditoriali, turistiche e socio-culturali, a loro volta scomponibili in diverse sub-variabili (Tabella 3.1). Dall'elaborazione dei dati si è giunti ad identificare un unico “Indicatore del grado di internazionalizzazione regionale” (IGIR) che definisce la graduatoria delle regioni italiane.

Tabella 3.1 – Elenco delle variabili e sub-variabili, relativi punteggi assegnati e classi dell’ “Indicatore del Grado di Internazionalizzazione Regionale” (IGIR) di Bradley, Tardivo e Viassone

Variabili	Punteggio assegnato	Classi
<i>Commerciali</i>	15	
Quota import	3,75	1=0,9375 2=1,875 3=2,8125 4=3,75
Quota import-settore viaggi	3,75	1=0,9375 2=1,875 3=2,8125 4=3,75
Quota export	3,75	1=0,9375 2=1,875 3=2,8125 4=3,75
Quota export-settore viaggi	3,75	1=0,9375 2=1,875 3=2,8125 4=3,75
<i>Produttive</i>	15	
IDE netti (media 2004-2008) in Italia (per regione)	7,5	1=1,875 2=3,75 3=5,625 4=7,5
IDE netti italiani all'estero (media 2004-2008) (per regione)	7,5	1=1,875 2=3,75 3=5,625 4=7,5
<i>Finanziarie</i>	14	
Crediti per esportazioni di servizi	7	1=1,75 2=3,5 3=5,25 4=7
Debiti per importazioni di servizi	7	1=1,75 2=3,5 3=5,25 4=7
<i>Tecnologiche</i>	14	
Incassi della BPT	7	1=1,75 2=3,5 3=5,25 4=7
Pagamenti della BPT	7	1=1,75 2=3,5 3=5,25 4=7
<i>Imprenditoriali</i>	14	
% imprenditori stranieri su totale imprenditori	5	1=1,25 2=2,50 3=3,75 4=5
Addetti delle imprese italiane con partecipazioni estere	4,5	1=1,125 2=2,25 3=3,375 4=4,5
Operatori all'esportazione	4,5	1=1,125 2=2,25 3=3,375 4=4,5
<i>Turistiche</i>	14	
Turismo in entrata e viaggi internazionali	7	1=1,75 2=3,5 3=5,25 4=7
Quota di mercato regionale sul totale nazionale	7	1=1,75 2=3,5 3=5,25 4=7
<i>Socio-culturali</i>	14	
% extracomunitari	3,5	1=0,875 2=1,75 3=2,625 4=3,5
% stranieri	3,5	1=0,875 2=1,75 3=2,625 4=3,5
Permessi di soggiorno	3,5	1=0,875 2=1,75 3=2,625 4=3,5
Alunni con cittadinanza non italiana	3,5	1=0,875 2=1,75 3=2,625 4=3,5

Fonte: Bradley, Tardivo e Viassone (2010)

E' in virtù di questi ultimi approcci che nelle pagine seguenti si tenterà, a partire da una prospettiva multidimensionale, produrre un indice di internazionalizzazione regionale, volto a garantire un corretto confronto del livello di internazionalizzazione tra le diverse realtà locali italiane.

### 3.3 La metodologia

Nardo et al. (2005) definiscono un “composite indicator” (CI) come “a mathematical combination of individual indicators that represent different dimensions of a concept whose description is the objective of the analysis”. E’ sufficiente questa definizione per capire l’importanza che contraddistingue questi strumenti, ben testimoniata dal largo utilizzo che se ne fa in ambito scientifico e dall’approfondimento che se ne sta facendo nel panorama accademico al fine di analizzare e comunicare i risultati della ricerca. Il grande interesse suscitato dai CI è sicuramente stato favorito da alcune recenti pubblicazioni che hanno analizzato e approfondito diversi metodi per la costruzione di tali indici. I passaggi evidenziati da questi studiosi, tra cui Nardo (2005), ritenuti necessari per l’elaborazione di un buon CI sono riconducibili a:

- Sviluppo di un quadro teorico relativo al fenomeno in oggetto;
- Selezione degli indicatori;
- Analisi multivariata;
- Normalizzazione dei dati;
- Assegnazione dei pesi e aggregazione dei risultati.

In questo lavoro si è proceduto a sviluppare un quadro teorico nella prima parte, mettendo in evidenza l’importanza e la complessità del concetto di internazionalizzazione e sottolineandone la natura multidimensionale. In secondo luogo si è proceduto alla selezione di indicatori che potessero rappresentare il fenomeno in oggetto e, partendo da alcuni indici già esistenti, si è giunti all’individuazione di 26 variabili, divise in tre dimensioni: economica, socio-demografica e tecnologica. Questa distinzione, seppur non fondamentale ai fini del calcolo dei composite indicator, è stata operata sulla base della letteratura esistente e prendendo come esempio l’indice IGIR di Bradley, Tardivo e Viassone (2010). Le variabili selezionate vengono di seguito riportate:

Tabella 3.2 – Elenco delle variabili selezionate per il calcolo degli indici di internazionalizzazione delle regioni italiane

<b>Variabili economiche</b>	<b>Descrizione</b>	<b>Nome variabile</b>
Investimenti all'estero	Investimenti diretti netti della regione all'estero in percentuale al PIL (percentuale)	IDE_della_reg_perc
Investimenti dall'estero	Investimenti diretti netti dall'estero alla regione in percentuale al Pil (percentuale)	IDE_perc
Capacità di esportare	Valore delle esportazioni di merci sul PIL (percentuale)	Capac_exp
Grado di apertura dei mercati	Valore delle importazioni di merci sul PIL (percentuale)	Apertura_mercati
Imprese estere partecipate da imprese italiane	valori assoluti	Imprese_estere_partecipate_da_ita
Dipendenti di imprese estere partecipate da imprese italiane	valori assoluti	Dip_imprese_estere_partecipate_da_ita
Imprese italiane partecipate da imprese estere	Quota di imprese italiane partecipate da imprese estere sul totale delle imprese attive regionali (percentuale)	Imprese_ITA_partecipate
Dipendenti di imprese italiane partecipate da imprese estere	Quota di dipendenti di imprese italiane partecipate da imprese estere sul totale degli addetti nelle imprese attive regionali (percentuale)	Dip_imprese_ita_partecipate
<b>Variabili socio-demografiche</b>	<b>Descrizione</b>	<b>Nome variabile</b>
Collegamenti internazionali	Passeggeri trasportati negli aeroporti regionali (valori assoluti)	Voli_internazionali
Turismo internazionale	Visite di turisti stranieri di almeno una notte (valori assoluti)	Turismo_internazionale
Attrattività università all'estero	Studenti in mobilità (valori assoluti)	Attratt_univers_stud
Attrattività università all'estero 2	Finanziamenti per la mobilità studentesca (valori assoluti, euro)	Attratt_univers_finanz
Stranieri residenti	Quota di stranieri residenti su residenti totali nella regione (percentuale)	Stranieri
Attrattività enti no profit	Volontari stranieri (valori assoluti)	Attratt_no_profit
Matrimoni con almeno uno sposo straniero	Quota di matrimoni con almeno uno degli sposi straniero su matrimoni totali celebrati nella regione (percentuale)	Matr_stranieri
Studenti stranieri iscritti a scuola	Quota di studenti stranieri iscritti a scuola su iscritti totali alle scuole d'infanzia, primaria, secondaria di I grado e secondaria di II grado (percentuale)	Stud_stranieri
Conoscenza dell'inglese	Punteggio EF (education first), EPI (valore assoluto)	Punteggio_EF
Imprese con socio principale straniero	Quota di imprese attive con 3 e più addetti con socio principale straniero sul totale delle imprese attive regionali (percentuale)	Imprese_socio_straniero

<b>Variabili tecnologiche</b>	<b>Descrizione</b>	<b>Nome variabile</b>
Capacità di esportare in settori a domanda mondiale dinamica	Quota del valore delle esportazioni in settori a domanda mondiale dinamica sul totale delle esportazioni (percentuale)	Capac_Exp_settori_dinamici
Grado di utilizzo di Internet nelle famiglie	Percentuale di persone di 6 anni e più che dichiarano di aver utilizzato Internet negli ultimi tre mesi (percentuale)	Uso_Internet_famiglie
Intensità brevettuale	Brevetti registrati allo European Patent Office (EPO) (numero per milione di abitanti)	Intensità_brevettuale
Imprese con delocalizzazione	Quota di imprese attive con 3 e più addetti con delocalizzazione sul totale delle imprese attive regionali (percentuale)	Imprese_deloc
Imprese che hanno svolto corsi di formazioni	Quota di imprese attive (3-9 addetti) che hanno svolto corsi di formazioni sul totale delle imprese attive regionali (percentuale)	Imprese_corsi_formazione
Indice di diffusione dei siti web delle imprese	Imprese (con più di dieci addetti) dei settori industria e servizi che dispongono di sito web (percentuale)	Siti_web_impres
Indice di diffusione della banda larga nelle imprese	Imprese (con più di dieci addetti) dei settori industria e servizi che dispongono di collegamento a banda larga (percentuale)	Banda_larga_impres
Imprese innovative	Numero di imprese che hanno introdotto innovazioni di prodotto e/o di processo sul totale delle imprese (percentuale)	Imprese_con_innovazioni

Al fine di favorire la comparabilità dei dati si è attinto dalla medesima fonte statistica e cioè l'Istat, con dati definitivi relativi all'anno 2012.

Dal momento che le 26 variabili individuate, ritenute esplicative del fenomeno in oggetto, sono costruite a partire da diverse unità di misura, si è proceduto alla loro standardizzazione tramite la seguente formula (minimo-massimo):

$$x_{ij} = \frac{x_{ij} - \min(x_{ij})}{\max(x_{ij}) - \min(x_{ij})}$$

Seguendo i passaggi evidenziati da Nardo et al. (2005) si è proceduto all'elaborazione del *composite indicator* relativo all'internazionalizzazione delle regioni tramite tre differenti metodologie di aggregazione dei dati:

### 3.3.1 Principal Component Analysis/Factor Analysis

L'analisi delle componenti principali (PCA o ACP in inglese) è una tecnica multivariata di riduzione del numero di variabili esplicative di un fenomeno, che prende in considerazione le loro correlazioni e consente la ricostruzione di un nuovo sottoinsieme di variabili tra loro non correlate e legate linearmente alle variabili di partenza. L'intento è quello di ridurre il numero di variabili (o componenti) che descrivono il profilo delle unità e di riprodurre le caratteristiche di queste ultime attraverso un numero ristretto di nuove variabili, scomponendo il fenomeno secondo degli assi strutturali di importanza decrescente. Si ricerca quella riduzione ottimale che conservi al massimo la struttura relazionale esistente fra le unità nella matrice dei dati, in termini di distanze fra i punti corrispondenti. In tal modo, le componenti principali rappresentano delle variabili inosservabili che consentono di attribuire dei punteggi complessi alle unità. Tali punteggi sono espressi dalle coordinate dei punti unità sugli assi fattoriali, intesi come strutture latenti o "punti di vista" del fenomeno studiato (Bolasco, 1999). Per un approfondimento della tecnica si rimanda a Nardo et al. (2005).

In questo lavoro si è applicata la PCA/Factor Analysis al dataset degli indicatori selezionati (26 indicatori per 20 regioni) in modo da individuare le componenti principali  $z_j$ .

In sostanza si è proceduto all'identificazione di un certo numero di fattori latenti, più ridotto rispetto al numero degli indicatori, rappresentativi dei dati. Ogni fattore dipende da un set di coefficienti (loadings) e ogni coefficiente misura la correlazione tra l'indicatore individuale e il fattore latente. L'analisi delle componenti principali è stata utilizzata per l'estrazione dei fattori (Manly, 1994) utilizzando i seguenti parametri:

1. che gli eigenvalues associati ad ogni fattore fossero maggiori di 1 (Kaiser Method);
2. che il contributo individuale dei fattori alla varianza complessiva fosse pari almeno al 10%;
3. che il contributo cumulato dei fattori selezionati alla varianza complessiva fosse pari almeno al 60%.

Successivamente, si è proceduto alla rotazione dei fattori tramite una rotazione *varimax*. In questo modo si è minimizzato il numero dei sotto-indicatori che avevano alti loading sullo stesso fattore. Il concetto è quello di trasformare gli assi fattoriali in modo da ottenere una struttura più semplice dei fattori, poiché tramite la rotazione si modificano i factor loadings e

si facilita l'interpretazione dei risultati, dal momento che essa lascia inalterati i risultati analitici realizzati prima della rotazione.

Al fine di calcolare l'indice  $IRI_{ji}$ :

$$IRI_{ji} = \sum_{k=1}^{k=n} w_{kj} I_{ki}$$

dove  $w_{kj}$  rappresenta il peso dell'indicatore  $k$  per la componente  $j$ , e  $I_{ki}$  il valore dell'indicatore  $k$ , standardizzato, registrato per la regione  $i$ , si è proceduto al calcolo dell'indice di internazionalizzazione di ogni singola regione considerando la quota di varianza complessiva spiegata da ogni fattore come peso e moltiplicandola per il factor score dei singoli indicatori. Una volta moltiplicati i pesi con i factor scores si è proceduto alla somma tra loro ottenendo un indice di internazionalizzazione per ogni singola regione italiana. Dal momento che tali indici possono assumere valori positivi e negativi si è proceduto alla loro standardizzazione tramite la tecnica del minimo-massimo.

Un esempio di calcolo dell'indice non standardizzato per la regione Lombardia:

$$IRI_{LOMB} = (VarianzaspiegataFactor1) * (Factor1Score) + (VarianzaspiegataFactor2) * (Factor2Score) + (VarianzaspiegataFactor3) * (Factor3Score)$$

### 3.3.2 Mazziotta-Pareto Index

Il secondo strumento utilizzato per il calcolo dell'indice di internazionalizzazione delle regioni italiane è stato il Mazziotta-Pareto Index (MPI)<sup>9</sup>, un composite index non lineare che trasforma i singoli indicatori presi in considerazione in variabili standardizzate e che le accorpa utilizzando una media aritmetica aggiustata tramite un "coefficiente di penalità" relativo alla variabilità di ciascuna unità. L'obiettivo dell'indice è quello di penalizzare le unità con valori "sbilanciati", in accordo con una prospettiva non compensatoria. L'assunto di fondo del modello è che gli indicatori non siano tra loro "sostituibili", ovvero che abbiano la stessa importanza e che non sia possibile mettere in atto una compensazione tra loro (De Muro et al., 2010). L'indice viene costruito a partire dalle seguenti proprietà:

---

<sup>9</sup> Mazziotta M., Pareto A., "Un indicatore sintetico di dotazione infrastrutturale: il metodo delle penalità per coefficiente di variazione", in AISRe, Lo sviluppo regionale nell'Unione Europea - Obiettivi, strategie, politiche. Atti della XXVIII Conferenza Italiana di Scienze Regionali – Bolzano, 2007.



- normalizzazione degli indicatori tramite un criterio specifico che elimina le differenze nell'unità di misura e l'effetto dovuto alla variabilità;
- sintesi degli indicatori indipendente da una "unità ideale" dal momento che i "valori ottimali" sono arbitrari, non univoci e variano nel tempo;
- semplicità di calcolo;
- facilità di interpretazione.

La "penalità" è basata su un coefficiente di variazione ed è zero se tutti i valori sono uguali. L'intento è quello di favorire le unità che, avendo la stessa media, registrano un discreto bilanciamento tra i vari indicatori.

Data una matrice  $X=\{x_{ij}\}$ , formata da  $n$  righe e  $m$  colonne, si calcola la matrice standardizzata  $Z= \{z_{ij}\}$  seguendo la formula seguente:

$$z_{ij} = 100 + \frac{(x_{ij}-M_{xj})}{S_{xj}}10$$

in cui  $M_{xj}$  e  $S_{xj}$  sono rispettivamente la media e la deviazione standard del  $j$ -esimo indicatore. Considerando  $M_{zi}$  e  $S_{zi}$  la media e la deviazione standard dei valori standardizzati della  $i$ -esima unità, si ha che la formula dell'indice MPI sia:

$$MPI_i = M_{zi} \pm S_{zi}cv_i$$

Dove  $cv_j= S_{zj}/M_{zj}$  è il coefficiente di variazione della  $i$ -esima unità e il segno + o - dipendono dal tipo di fenomeno preso in esame.

### 3.3.3 Wroclaw Taxonomic Method

Il terzo strumento utilizzato per calcolare l'indice di internazionalizzazione delle regioni è il Wroclaw taxonomic method. Questo metodo fu introdotto nei primi anni '50 da un gruppo di matematici polacchi afferenti alla Wroclaw Graduate School of Economics. La Wroclaw taxonomy è un metodo statistico che permette di dividere un set in più sub-set omogenei, senza fare ricorso a strumenti quali regressioni o correlazioni. In sostanza vengono selezionate

$n$  variabili espresse da un insieme di regioni (o Paesi) e queste ultime unità vengono poste in spazio euclideo  $n$ -dimensionale. Le distanze interregionali, e tra le singole regioni e la “regione ideale”, consentono di dividerle in sub-set più omogenei e di elaborare un ranking delle stesse. Con il termine “regione ideale” si intende una regione ipotetica che realizza i valori più alti in tutti gli  $n$  indicatori considerati. Nessuna regione (salvo rare eccezioni) riesce a coincidere con la “regione ideale”, dal momento che è sostanzialmente impossibile che una realtà raggiunga i migliori valori possibili in tutti gli indicatori considerati.

Una volta applicato il modello le regioni vengono ordinate secondo la distanza che le separa dalla “regione ideale”: in questo caso a minori distanze corrisponderanno livelli di internazionalizzazione più elevati e viceversa.

La procedura di applicazione del modello vede in primo luogo la standardizzazione delle variabili, in modo da eliminare l’influenza delle diverse unità di misura. In questo modo si passa dalla prima matrice  $S_i$  composta dai valori degli indicatori associati ad ogni regione, ad una seconda matrice composta dai valori standardizzati:

$$\begin{bmatrix} S_{11} & S_{12} & \dots & S_{1m} \\ S_{21} & S_{22} & \dots & S_{2m} \\ S_{N1} & S_{N2} & \dots & S_{Nm} \end{bmatrix}$$

Dove  $S_{11} = \frac{x_{11}-\hat{x}_1}{S_1}$ ,  $S_{12} = \frac{x_{12}-\hat{x}_2}{S_2}$ , etc...

A questo punto si costruisce la terza matrice contenente le distanze tra le variabili, ovvero la distanza che intercorre tra ogni punto rispetto ad ogni altro punto del set  $Z$ .

La distanza tra i punti  $P_a$  e  $P_b$  viene calcolata tramite la seguente formula:

$$d_{ab} = \sum_{j=1}^m [(S_{aj} - S_{bj})^2]^{\frac{1}{2}}$$

Da cui consegue che  $d_{aa}=0$ ,  $d_{ab}=d_{ba}$  e  $d_{ab} \leq d_{aj} + d_{jb}$ .

Ora si è ottenuta la matrice  $D_i$  contenente le distanze “sintetiche” tra ogni regione ( $P$ ) e ogni altra regione nel set  $Z$ . La matrice simmetrica delle distanze è la seguente:

$$D_i = \begin{bmatrix} 0 & d_{12} \dots & d_{1N} \\ d_{21} & 0 \dots & d_{2N} \\ d_{N1} & d_{N2} \dots & 0 \end{bmatrix}$$

Da questa matrice è possibile trovare la distanza minima tra una regione  $P_a$  rispetto a tutte le altre regioni, passando in rassegna tutte le righe e colonne della matrice. Si ha distanza minima tra la regione  $P_a$  e la regione  $P_b$  se  $d_{ab}$  è la distanza più breve nell'intera matrice.

A questo punto si può procedere con la costruzione del composite indicator, analizzando la distanza tra le regioni e una "regione ideale", ovvero una unità ideale che realizza i valori più alti in tutti gli  $n$  indicatori considerati. Il composite indicator è pertanto basato sulla somma delle distanze euclidee che separano le singole regioni dalla "regione ideale", normalizzate da una misura di variabilità di queste distanze, che nel caso di questo lavoro è (media + 2\*std).

Per un approfondimento della metodologia si rimanda a Hellwig Z. (1968) e Florek K. et al (1952).

### 3.4 Risultati

Dall'applicazione della Factor Analysis si sono selezionati tre fattori che da soli spiegano circa il 63% della variabilità complessiva. Dalla costruzione degli indici di internazionalizzazione delle regioni emerge che la Lombardia, con un punteggio di 0,93 non standardizzato guida la classifica delle regioni italiane, distaccando di gran lunga Emilia-Romagna e Lazio (entrambe con punteggi alti e prossimi allo 0,6). Veneto e Piemonte chiudono il quintetto delle regioni con valori più alti con valori dell'indice rispettivamente di 0,42 e 0,34. Una volta effettuata la standardizzazione degli indici su una scala che varia tra 0 e 100 la Lombardia ovviamente realizza un valore di 100, mentre in coda alla classifica si situano Calabria e Molise con valori pari a 0. In termini di ripartizioni territoriali emerge un quadro molto nitido. Il Centro-Nord si concentra tra le prime 12 posizioni, mentre dalla 13° alla 20° si riscontrano solo regioni del Sud (Abruzzo, Campania, Sardegna, Puglia, Basilicata, Sicilia, Molise e Calabria). Nello specifico tra le prime cinque regioni con il più alto livello di internazionalizzazione si registrano quattro regioni del Nord (Lombardia, Emilia-Romagna, Veneto e Piemonte) e una sola del Centro, il Lazio.

Tabella 3.3 - Indici di internazionalizzazione delle regioni italiane elaborati tramite Factor Analysis

Factor Analysis (indici non standardizzati)			Factor Analysis (indici standardizzati)		
1	Lombardia	0,93	1	Lombardia	100,0
2	Emilia-Romagna	0,59	2	Emilia-Romagna	77,0
3	Lazio	0,55	3	Lazio	73,9
4	Veneto	0,42	4	Veneto	64,9
5	Piemonte	0,34	5	Piemonte	59,3
6	Toscana	0,23	6	Toscana	51,9
7	Trentino-Alto Adige	0,13	7	Trentino-Alto Adige	45,5
8	Friuli-Venezia Giulia	0,10	8	Friuli-Venezia Giulia	43,0
9	Marche	0,07	9	Marche	41,4
10	Liguria	0,03	10	Liguria	38,6
11	Umbria	-0,01	11	Umbria	35,5
12	Valle d'Aosta	-0,05	12	Valle d'Aosta	33,0
13	Abruzzo	-0,15	13	Abruzzo	25,8
14	Campania	-0,39	14	Campania	9,5
15	Sardegna	-0,41	15	Sardegna	7,9
16	Puglia	-0,42	16	Puglia	7,6
17	Basilicata	-0,45	17	Basilicata	5,4
18	Sicilia	-0,45	18	Sicilia	5,1
19	Molise	-0,53	19	Molise	0,0
20	Calabria	-0,53	20	Calabria	0,0

Dall'applicazione della metodologia elaborata da Mazziotta e Pareto (2011) emerge un quadro regionale italiano in termini di internazionalizzazione leggermente diverso da quello riscontrato tramite la Factor Analysis. Le prime posizioni rimangono appannaggio delle regioni del Centro-Nord, con lo scivolamento però del Lazio al 6° posto e con il quinto posto della Toscana. Lombardia, Veneto, Emilia-Romagna e Piemonte confermano la loro vocazione internazionale, rimanendo nel quintetto di testa della graduatoria. Il secondo quartile della distribuzione è occupato da regioni del Nord (Trentino, Friuli-Venezia Giulia e Liguria) e dal Lazio e le Marche, afferenti alla ripartizione Centro. Dalla 14° posizione alla 20° si trovano solo regioni del Sud Italia, evidenziando un ritardo nella proiezione internazionale dell'intera ripartizione.

Tabella 3.4 - Indici di internazionalizzazione delle regioni italiane elaborati tramite Mazziotta-Pareto Index

Mazziotta-Pareto Index (indici non standardizzati)			Mazziotta-Pareto Index (indici standardizzati)		
1	Lombardia	117,48	1	Lombardia	100,0
2	Veneto	109,35	2	Veneto	71,0
3	Emilia-Romagna	106,91	3	Emilia-Romagna	62,3
4	Piemonte	106,91	4	Piemonte	62,3
5	Toscana	105,69	5	Toscana	57,9
6	Lazio	104,46	6	Lazio	53,6

7	Trentino-Alto Adige	100,87
8	Friuli-Venezia Giulia	100,28
9	Marche	100,21
10	Liguria	99,08
11	Abruzzo	96,40
12	Umbria	96,29
13	Valle d'Aosta	95,81
14	Sardegna	93,80
15	Sicilia	93,25
16	Campania	92,59
17	Puglia	91,85
18	Basilicata	91,11
19	Calabria	89,48
20	Molise	89,45

7	Trentino-Alto Adige	40,7
8	Friuli-Venezia Giulia	38,7
9	Marche	38,4
10	Liguria	34,4
11	Abruzzo	24,8
12	Umbria	24,4
13	Valle d'Aosta	22,7
14	Sardegna	15,5
15	Sicilia	13,6
16	Campania	11,2
17	Puglia	8,6
18	Basilicata	5,9
19	Calabria	0,1
20	Molise	0,0

L'indice che si ottiene dall'applicazione del metodo elaborato a Wroclaw richiede un'interpretazione diversa rispetto a quello ottenuto mediante le altre due tipologie presentate. In questo caso, infatti, configurandosi come una distanza tra le regioni e una performance ideale, più è basso il valore maggiore sarà la performance della regione in esame. Pertanto, si è proceduto ad una standardizzazione che assegnasse valori più alti a indici più bassi e viceversa. Anche in questo caso la Lombardia spicca di gran lunga come la regione più vocata all'internazionalizzazione nel panorama nazionale, seguita da Veneto, Emilia-Romagna, Piemonte e Lazio. Dalla 14° posizione alla 20° si evidenziano solo regioni del Sud, mentre la Valle d'Aosta si configura come unica eccezione nel panorama settentrionale, piazzandosi al 13° posto, rivelandosi non particolarmente proiettata in un orizzonte internazionale.

Tabella 3.5 - Indici di internazionalizzazione delle regioni italiane elaborati tramite Wroclaw Taxonomic Method

Wroclaw taxonomic method (indici non standardizzati)		Wroclaw taxonomic method (indici standardizzati)	
1	Lombardia	0,22	100,0
2	Veneto	0,41	70,9
3	Emilia-Romagna	0,46	64,5
4	Piemonte	0,47	62,4
5	Lazio	0,48	60,8
6	Toscana	0,50	57,5
7	Trentino-Alto Adige	0,56	48,8
8	Friuli-Venezia Giulia	0,60	41,9
9	Marche	0,64	35,5
10	Liguria	0,66	33,8
11	Umbria	0,69	28,2
12	Abruzzo	0,72	24,4
13	Valle d'Aosta	0,72	24,1
14	Sardegna	0,78	14,8
15	Puglia	0,79	12,8

16	Sicilia	0,79	16	Sicilia	12,8
17	Campania	0,80	17	Campania	11,4
18	Basilicata	0,85	18	Basilicata	3,4
19	Molise	0,86	19	Molise	2,5
20	Calabria	0,88	20	Calabria	0,0

Dall'unione dei piazzamenti riscontrati tramite i tre indici è possibile stabilire un ranking delle regioni italiane:

*Tabella 3.6 – Graduatoria delle regioni italiane stilata sulla base dei posizionamenti emersi dagli indici proposti*

<b>RANKING</b>	<b>Factor_std</b>	<b>Mpi_std</b>	<b>Wroclaw_std</b>
Lombardia	1	1	1
Emilia-Romagna	2	3	3
Veneto	4	2	2
Piemonte	5	4	4
Lazio	3	6	5
Toscana	6	5	6
Trentino-Alto Adige	7	7	7
Friuli-Venezia Giulia	8	8	8
Marche	9	9	9
Liguria	10	10	10
Umbria	11	12	11
Abruzzo	13	11	12
Valle d'Aosta	12	13	13
Sardegna	15	14	14
Campania	14	16	17
Puglia	16	17	15
Sicilia	18	15	16
Basilicata	17	18	18
Molise	19	20	19
Calabria	20	19	20

Una volta stilata la graduatoria si è proceduto al raggruppamento delle regioni italiane tramite una suddivisione in quartili. Il primo polo di regioni, ribattezzato “Cosmopolite”, è capitanato dalla Lombardia ed è quello che evidenzia livelli più alti di internazionalizzazione. Le regioni che ne fanno parte sono Emilia-Romagna, Veneto, Piemonte e Lazio. In queste realtà si evidenzia una familiarità con l'estero, da un punto di vista economico e tecnologico, e internamente esse registrano livelli di presenza straniera significativi, elemento che le contamina in una chiave cosmopolita.

Il secondo gruppo sembra non avere ancora compiuto il salto verso la completa internazionalizzazione dei propri asset, ma appare sulla giusta strada per farlo. Di questo

gruppo fanno parte regioni come Toscana, Trentino Alto-Adige, Friuli-Venezia Giulia, Marche e Liguria, ovvero tre regioni del Nord e due del Centro. Si tratta di regioni con una discreta propensione all'internazionalizzazione da un punto di vista tecnologico, ma con qualche resistenza al melting-pot culturale, testimoniato da bassi valori negli indicatori socio-demografici. Inoltre, risultano molto bassi i valori relativi agli indicatori di presenza economica all'estero, certificato dalla quasi totale assenza di imprese partecipate all'estero.

Il terzo gruppo di regioni è composto da Umbria, Abruzzo, Valle d'Aosta, Sardegna e Campania. Queste regioni sembrano caratterizzarsi per una propensione al localismo più che ad una vocazione internazionale. Per quanto riguarda Umbria, Valle d'Aosta e Abruzzo, i valori assunti dagli indici risultano scarsi, tuttavia non completamente insufficienti, a testimonianza di una leggera tendenza all'internazionalizzazione. Sardegna e Campania, invece, registrano valori degli indici di molto inferiori e più sbilanciati verso il quarto gruppo.

Il quarto gruppo di regioni individuato è caratterizzato dalla presenza di regioni "isolate". In questi contesti non risultano esserci particolari velleità di internazionalizzazione, sotto nessun profilo in particolare. Tuttavia, mentre per alcuni contesti come Sicilia e Puglia, il quadro sembra essere meno fosco, date le performance quasi paragonabili al terzo gruppo sperimentate nei campi tecnologici ed economici, le ultime tre regioni della graduatoria, Basilicata, Molise e Calabria, registrano valori degli indici molto prossimi allo zero, delineandosi come regioni poco o per nulla proiettate verso il proprio esterno. In questi cinque contesti si registrano dinamiche socio-demografiche per nulla scalfite dai fenomeni di globalizzazione in atto a livello mondiale, rendendo di fatto queste regioni escluse da un necessario quanto auspicabile processo di internazionalizzazione.

*Tabella 3.7 – Suddivisione delle regioni italiane per quartili sulla base degli indici di internazionalizzazione elaborati*

<b>1° quartile</b>	<b>2° quartile</b>	<b>3° quartile</b>	<b>4° quartile</b>
<b>COSMOPOLITE</b>	<b>PROIETTATE</b>	<b>LOCALISTICHE</b>	<b>ISOLATE</b>
Lombardia	Toscana	Umbria	Puglia
Emilia-Romagna	Trentino-Alto Adige	Abruzzo	Sicilia
Veneto	Friuli-Venezia Giulia	Valle d'Aosta	Basilicata
Piemonte	Marche	Sardegna	Molise
Lazio	Liguria	Campania	Calabria

### 3.5 Spunti conclusivi

Questo lavoro intende mettere in luce come il concetto stesso di “internazionalizzazione” sia particolarmente articolato e complesso e, di conseguenza, caratterizzato da una natura sfuggente. L’intento è stato quello di arricchire la scarsa letteratura relativa ai processi di internazionalizzazione delle realtà locali quali sono quelle regionali.

Il lavoro cerca di offrire un set di variabili utili per misurare il grado di internazionalizzazione dei contesti regionali italiani, mettendo in evidenza come questi siano caratterizzati da forti disparità e divergenze. Il contesto nazionale appare infatti trainato da pochissime realtà regionali, quali la Lombardia e l’Emilia-Romagna in primis.

La sfida posta ai policy maker, pertanto, risiede nell’implementazione di interventi strategici volti a reindirizzare questi processi di apertura internazionale e di proiezione verso l’esterno del nostro Paese.

Appare necessario che il legislatore affronti alcuni nodi determinanti per il libero dispiegarsi delle forze propulsive presenti nelle regioni e che, dal canto loro, gli attori regionali tentino un salto di qualità in avanti sotto alcuni profili.

Innanzitutto la massa critica delle imprese italiane appare poco strutturata, a causa di uno strutturale nanismo aziendale che non consente di acquisire imprese estere e incidere in maniera rilevante nei mercati internazionali. Inoltre, occorre migliorare ed accrescere il bagaglio di conoscenze di certi mercati esteri, tra cui quelli emergenti come i BRICS (Brasile, Russia, Cina e India), al fine di poter soddisfare di più e meglio la domanda proveniente da tali contesti.

Occorre incentivare l’attrattività del Paese, in termini di aziende, capitali e imprenditoria straniera, ancora oggi troppo poco diffusa. Inoltre, urge migliorare il panorama delle infrastrutture logistiche, in particolare quelle relative alla logistica di approvvigionamento e di distribuzione, troppo spesso fonte di costi troppo alti per le imprese locali. Per riuscire a risolvere questi nodi, occorre senza dubbio migliorare i rapporti e le connessioni tra il sistema finanziario delle banche e le piccole e medie imprese italiane, spesso impossibilitate all’internazionalizzazione da mancanza di conoscenza e supporto, anche a livello strettamente finanziario.

Nell’interpretazione dei risultati ottenuti tramite questo lavoro non deve essere tralasciata l’esistenza di alcuni limiti rispetto al tentativo di misurazione del grado di



internazionalizzazione regionale. Innanzitutto la scelta delle variabili, che potrebbe essere ampliata e modificata, ed in secondo luogo le metodologie scelte, che potrebbero venire ampliate e affiancate da ulteriori approcci di ricerca.

## Conclusioni

Con questo lavoro si è tentato di dare nuova linfa alle analisi sulla composizione della struttura competitiva e commerciale di un settore fondamentale per l'intero sistema economico nazionale come quello dell'agroalimentare.

Dall'analisi qui presentata, e in particolare dallo studio dell'indice cumulato di Lafay, è emersa la necessità di promuovere nuovi modelli di specializzazione, fortemente richiesti dai cambiamenti in atto nello scenario internazionale e dalla globalizzazione. Questa nuova esigenza deve tuttavia fare i conti con modelli di specializzazione e strutture produttive regionali tradizionali, consolidatesi nel corso di decenni, di conseguenza particolarmente radicate e statiche.

In questo contesto l'indice di Lafay risulta utile in qualità di strumento diagnostico per individuare le fragilità dei sistemi e dei contesti territoriali ai quali fa riferimento. Grazie a tale strumento è infatti possibile acquisire maggiore consapevolezza circa le carenze strutturali proprie del nostro Paese e reagire tramite delle linee progettuali mirate ed efficaci.

*In primis*, occorrerebbe individuare i comparti produttivi che evidenziano prospettive di crescita e redditività migliori e che possono divenire efficienti recettori delle limitate risorse statali. Da questa considerazione può derivare una linea di politica economica reale compatibile con la ricchezza disponibile, ma in grado di promuovere e favorire la transizione della specializzazione da comparti produttivi più statici verso quelli più riconosciuti come più dinamici e redditizi.

Un approfondimento del presente lavoro, sull'importanza strutturale e congiunturale degli scambi commerciali a livello regionale, può essere rivolto in due principali direzioni. La prima, che riguardi il ruolo dei sistemi regionali nel soddisfare la domanda alimentare interna del Paese e che approfondisca le relazioni commerciali tra le regioni stesse. Il secondo filone, invece, dovrebbe analizzare le conseguenze generate dalle relazioni commerciali con l'estero sulla struttura produttiva dei diversi comparti. E' noto infatti che in molti contesti regionali si registri un dualismo significativo fra piccole e medie imprese (individuali e cooperative), spesso coagulate attorno a veri e propri distretti, e le imprese di grandi dimensioni (anche multinazionali) che dominano alcune filiere. Capire come le relazioni con l'estero determinino la cristallizzazione o il dinamismo di queste realtà risulterebbe particolarmente

interessante e utile per implementare iniziative politiche volte a ridurre il divario dimensionale che caratterizza la struttura produttiva del nostro Paese.

Il terzo capitolo della tesi, dedicato al tema dell'internazionalizzazione delle regioni italiane, ha tentato di mettere in luce come il concetto stesso di "internazionalizzazione" sia particolarmente articolato e complesso e, di conseguenza, caratterizzato da una natura intrinseca sfuggente. L'obiettivo è stato quello di arricchire la scarsa letteratura relativa ai processi di internazionalizzazione delle realtà locali quali sono quelle regionali. Una volta stilata la graduatoria si è proceduto al raggruppamento delle regioni italiane tramite una suddivisione in quartili. I risultati hanno evidenziato un primo polo di regioni, ribattezzato "Cosmopolite", capitanato dalla Lombardia e caratterizzato da livelli più alti di internazionalizzazione. In queste realtà si è evidenziata una familiarità con l'estero, da un punto di vista economico e tecnologico, e internamente si sono rivelate caratterizzate da una presenza straniera significativa, elemento che le ha contaminate in una chiave cosmopolita.

Il secondo gruppo sembra non avere ancora compiuto il salto verso la completa internazionalizzazione, ma appare sulla giusta strada per farlo. Questo secondo polo ha evidenziato una discreta propensione all'internazionalizzazione da un punto di vista tecnologico, ma con qualche resistenza al melting-pot culturale, testimoniato da bassi valori negli indicatori socio-demografici. Inoltre, risultano molto bassi i valori relativi agli indicatori di presenza economica all'estero, certificato dalla quasi totale assenza di imprese partecipate all'estero.

Il terzo gruppo di regioni pare caratterizzarsi per una propensione al localismo più che ad una vocazione internazionale. Il quarto gruppo di regioni individuato è risultato caratterizzato dalla presenza di regioni "isolate". In questi contesti non risultano esserci particolari velleità di internazionalizzazione, sotto nessun profilo in particolare.

Il lavoro ha cercato di offrire un set di variabili utili per misurare il grado di internazionalizzazione dei contesti regionali italiani, mettendo in evidenza come questi siano caratterizzati da forti disparità e divergenze. Il contesto nazionale appare infatti trainato da pochissime realtà regionali, quali la Lombardia e l'Emilia-Romagna in primis.

La sfida posta ai policy maker, pertanto, risiede nell'implementazione di interventi strategici volti a reindirizzare questi processi di apertura internazionale e di proiezione verso l'esterno del nostro Paese.

Appare necessario che il legislatore affronti alcuni nodi determinanti per il libero dispiegarsi delle forze propulsive presenti nelle regioni e che, dal canto loro, gli attori regionali tentino un salto di qualità sotto alcuni profili.

Innanzitutto la massa critica delle imprese italiane appare poco strutturata, a causa di uno strutturale nanismo aziendale che non consente di acquisire imprese estere e incidere in maniera rilevante nei mercati internazionali. Inoltre, occorre migliorare ed accrescere il bagaglio di conoscenze di certi mercati esteri, tra cui quelli emergenti come i BRICS (Brasile, Russia, Cina e India), al fine di poter soddisfare di più e meglio la domanda proveniente da tali contesti.

Occorre incentivare l'attrattività del Paese, in termini di aziende, capitali e imprenditoria straniera, ancora oggi troppo poco diffusa. Inoltre, urge migliorare il panorama delle infrastrutture logistiche, in particolare quelle relative alla logistica di approvvigionamento e di distribuzione, troppo spesso fonte di costi troppo alti per le imprese locali. Per riuscire a risolvere questi nodi, occorre senza dubbio migliorare i rapporti e le connessioni tra il sistema finanziario delle banche e le piccole e medie imprese italiane, spesso impossibilitate all'internazionalizzazione da mancanza di conoscenza e supporto, anche a livello strettamente finanziario.

Nell'interpretazione dei risultati ottenuti tramite questo lavoro non deve essere tralasciata l'esistenza di alcuni limiti rispetto al tentativo di misurazione del grado di internazionalizzazione regionale. Innanzitutto la scelta delle variabili, che potrebbe essere ampliata e modificata, ed in secondo luogo le metodologie scelte, che potrebbero venire ampliate e affiancate da ulteriori approcci di ricerca.

## Bibliografia

- Acs Z. J., "Regional innovation, Knowledge and Global Change", Pinter, London, 2000.
- Album G., Strandskov J., Duerre E., "International Marketing And Export Management", Addison-Wesly, 1994.
- Arndt, S.W., Kierzkowski, H., "New Production Patterns in the World Economy", Oxford University Press, 2001.
- Balassa B., "Trade Liberalization and 'Revealed' Comparative Advantage", Manchester School 33, 1965.
- Becattini G., Rullani E. "Sistema locale e mercato globale", Economia e politica industriale, n. 80, 1993.
- Becchetti R., Gonzales L., "Struttura proprietaria e accesso ai mercati esteri nelle piccole e medie imprese italiane" in Quintieri B., "Le imprese esportatrici italiane: caratteristiche, performance e internazionalizzazione", Il Mulino, Bologna, 2001.
- Beck U., "Che cos'è la globalizzazione?", Carocci, Roma, 1997.
- Bell J., "The Internationalization Process Of Small Computer Firms - A Further Challenge To Stage Theories", European Journal Of Marketing, N. 29, Pp. 60-75, 1995.
- Benevolo C. "Le piccole multinazionali italiane: i risultati di un'indagine diretta", Finanza, Marketing e Produzione n.1, 1998.
- Boffa F., Bolatto S., Zanetti G., "Specializzazione produttiva e crescita: un'analisi mediante indicatori", Working Paper Ceris-Cnr, N° 1/2009, 2009. <sup>[1]</sup>
- Bolasco S., "Analisi Multidimensionale dei Dati", Carocci Ed., 1999.
- Bonaccorsi A. "L'attività esportativa delle piccole e medie Imprese In Italia: Una rassegna delle indagini empiriche", Economia e Politica Industriale, N. 54, Pp. 59-67, 1987.
- Bradley F., "Key factors influencing international competitiveness", Journal of Irish Business and Administrative Research, vol. 7, n. 2, 1985.
- Bradley F., Tardivo G., Viassone M., "Misurazione del livello di internazionalizzazione delle regioni italiane", Sinergie, n. 83, 2010.
- Buckley, P. J., & Casson, M. C, "The future of the multinational enterprise", Macmillan, 1976.
- Calof J. L., "The impact of size on internationalization", Journal of Small Business Management, vol. 31, n. 4, pp. 60 – 68, 1993.
- Camagni R., Dotti N., "Il sistema urbano", in Perulli P. e Pichierri A. (a cura di), "La crisi italiana nel mondo globale, Economia e società del nord", Einaudi, 2010.
- Caroli M., Lipparini A. (a cura di), "Piccole imprese oltre confine. Competenze e processi di internazionalizzazione", Carocci, Roma, 2002.
- Cavusgil et al., "Product and Promotion Adaptation in Export Ventures: An Empirical

- Investigation” in *Journal of International Business Studies*, 24, 1993.
- Compagno C., “Assetti di governance e processi di internazionalizzazione nelle PMI”, *Sinergie* n. 60/03, 2011.
- Corò G., Grandinetti R., “L’occhialeria bellunese tra distretto e gerarchia”, *Economia e Società Regionale*, n. 2, 2001.
- Coro’ G., Volpe M., “Nuove forme di integrazione internazionale della produzione: un’analisi economico-industriale per le filiere del Made in Italy”, in Rossi A. (a cura di), *La governance dell’internazionalizzazione produttiva*, Ed. Formez, Roma, 2004.
- Dalli D., “The Organization Of Exporting Activities. Relationship Between Internal and External Arrangement”, *Journal Of Business Research*, N. 34, Pp. 107-15, 1995.
- De Muro P., Mazziotta M., Pareto A., “Composite Indices of Development and Poverty: An Application to MDGs”, Springer, 2010.
- Dollar D., Kraay A., “Trade, Growth and Poverty”, *The Economic Journal*, 114 (February), F22–F49, 2004.
- Dunning J. H., “Towards an Eclectic Theory of International Production: Some Empirical Tests”, *Journal of International Business Studies* Vol. 11, Issue 1, 1980.
- Dunning J.H., “The Globalization of Business. The Challenges of the 1990s”, Routledge, London, 1993.
- Eichengreen B., Bordo M.D., “Crises Now and Then: What Lesson from Last Era of Financial Globalization”, NBER Working Paper n.8716, 2002.
- Enright M.J., “Studies in swiss competitive advantage”, Bern, 1995.
- FAO, “The state of food insecurity in the World 2014”, Rome, 2014.
- Florek K. et al., “Taksonomia wroclawska”, Poznan, 1952.
- Gallo A., Arino A., Manez I., Cappuyns K., “Internalization via Strategic Alliances in Family Businesses” in Koiranen M., Karlsson N. (edited by) *The future of family business: values and social responsibility*, 13th FBN annual world conference, Helsinki, 2002.
- Golinelli G., “Viable Systems Approach (VSA). Governing Business Dynamics”, Cedam, Padova, 2010.
- Golinelli G.M., “L’approccio sistemico al governo dell’impresa”, Cedam, Padova, 2000.
- Grandinetti R., Rullani E., “Internazionalizzazione e piccole imprese: elogio della varietà”, *Piccola Impresa/Small Business* n. 3, 1992.
- Heckscher E., Ohlin, B., “Interregional and International Trade”, Harvard University Press, Cambridge, 1933.
- Helg F., De Benedictis L., “Globalizzazione”, *Rivista di politica economica*, XCII, 3-4, 2002.
- Hellwig Z. “Procedure of evaluating high-level manpower data and tipology of countries by

means of the taxonomic method”, COM/WS/91, 1968.

Helmsing A. H., “Flexible specialisation, clusters and industrial districts and “second” and “third generation” regional policies”, Working papers, Institute of social Studies, The Hague, 1999.

Hilpert U., “Conoscenza, tradizione e cultura nello sviluppo regionale”, in “Internazionalizzazione e sviluppo regionale” a cura di Bellini N. e Calafati G., Associazione Italiana di Scienze Regionali, Franco Angeli, 2008.

Hymer S., “The efficiency (contradictions) of multinational corporations”, American Economic Review, Vol. 60, 1970.

Hymer, S. H. “The International Operations of National Firms: A Study of Direct Foreign Investment”. PhD Dissertation. Published posthumously. The MIT Press, 1976.

Iapadre, L. “Measuring International Specialization”, in “International Advances in Economic Research”, vol. 7, 2001.

Iapadre, L., ‘A taxonomy of statistical indicators for the analysis of international trade and production’, OECD paper, 2003.

Ietto-Gillies G., “Different Conceptual Frameworks for the Assessment of the Degree of Internationalization: an empirical Analysis of Various Indices for the Top 100 Transnational Corporations, Transnational Corporations, vol. 7, n. 1, 1998.

Johanson J., Mattsson L. G. “Internationalization in Industrial Systems – A Network Approach”, in Hood N., Vhalne J. E. (Eds.), Strategies in Global Competition, Croom Helm, London, pp. 287 – 314, 1988.

Knight G. A., Cavusgil S. T. “The Born Global Firm: A Challenge to Traditional Internationalization Theory”, Advances in International Marketing, vol. 8, pp. 11 – 26, 1996.

Lafay G., “The Measurement of Revealed Comparative Advantages”, in M.G. Dagenais and P.A. Muet (eds.), International Trade Modeling, London: Chapman and Hill, 1992.

Leontief W., “Input-output Economics”, Oxford University Press, 1966.

Lindqvist M., “Infant Multinationals: The Internationalization Of Young, Techonolgy-Based Swedish Firms”, Institute of International Business, Stockolm School Of Economics, 1991.

Maddison A., “The World Economy. Vol. I: A Millennial Perspective”, OECD, Parigi, 2006.

Marin D., “Is the export-led growth hypothesis valid for industrialised countries?”, The Review of Economics and Statistics, Vol. 74, 1992.

Mazziotta M., Pareto A., “Un indicatore sintetico di dotazione infrastrutturale: il metodo delle penalità per coefficiente di variazione”, in AISRe, Lo sviluppo regionale nell’Unione Europea - Obiettivi, strategie, politiche. Atti della XXVIII Conferenza Italiana di Scienze Regionali – Bolzano, 2007.

Meier G.M., “Leading Issues in Economic Development”, Oxford University Press, Oxford, 1984.

Metallo G., Pencarelli T., “I circuiti finanziari locali nel finanziamento delle imprese

distrettuali”, *Sinergie*, n. 36/37, 1995.

Nardo M., Saisana M., Saltelli A., Tarantola S., Hoffman A., Giovannini E., “Handbook on constructing composite indicators. Methodology and user guide”, OECD Statistics Working Paper, 2005.

Oviatt B. M., Mcdougall P. P., “Toward a Theory of International New Ventures”, *Journal of International Business Studies*, n. 25/1, pp. 45 – 64, 1994.

Park S. O., “Knowledge based industry and regional growth”, IWSG Working Papers, Frankfurt am Main, 2000.

Pepe C., “Il doppio sistema distretto-canale nei percorsi internazionali delle imprese minori”, in Musso F., “Economie distrettuali e canali di distribuzione all'estero”, Genova, Aspi/Ins-Edit, 2000.

RegiosS, “Gli indicatori per la misura del capitale territoriale”, Workshop Unicredit, Bologna, 2012.

Ricardo D., “Principi di economia politica e dell'imposta”, London, 1817.

Rodrik D., “La globalizzazione intelligente”, Laterza, Bari, 2011.

Rullani E., “L'internazionalizzazione invisibile. La nuova geografia dei distretti e delle filiere produttive”, in *Sinergie* n. 69/06, 2006.

Rullani E., “Lo sviluppo multinazionale delle imprese industriali”, Milano, Etas Kompass, 1973.

Rullani E., Romano L. (a cura di), “Il postfordismo. Idee per il capitalismo prossimo venturo”, Etaslibri, Milano, 1998.

Sen A. K., “Development as Capability Expansion”, in Griffin K. e Knight J. (eds), “Human Development and International Development Strategy for the 1990s”, London, Macmillan, pp.41-58, 1990.

Sen A. K., “Lo sviluppo è libertà”, Saggi Mondadori, 2001.

Smith A., “Indagine sulla natura e le cause della ricchezza delle nazioni”, Londra, 1776.

Sousa C.M.P., Bradley F., “Effects of Export Assistance and Distributor Support on the Performance of SMEs”, *International Small Business Journal*, vol. 27, n. 6, 2009.

Sullivan D., “Measuring the degree of internationalisation of a firm”, *Journal of International Business Studies*, vol. 25, n. 2, 1994.

Temple P., “Overview: understanding Britain's economic performance: the role of international trade”, in Buxton, A. Chapman, P. and Temple, P. (Eds), *Britain's Economic Performance*, Routledge, London, 1994.

Vernon R., “International investment and international trade in the product cycle”, *Quarterly Journal of Economics*, 1966.

Vernon R., “Sovereignty at Bay”, Basic Books, New York, 1971.

Vernon T., “The product cycle hypothesis in a new international environment”, Oxford



bulletin of economics and statistics, 1979.

Walsworth S., "Measuring Workplace internationalization: incorporating self-reported measures of international engagement", *International Journal of Human Resource Management*, vol. 18, n. 8, 2007.

World Commission on Environment and Development, Nazioni Unite, "Our Common Future" (rapporto Brundtland), 1987.

Yotopoulos P.A., Romano D., "The Asymmetries of Globalization", Routledge, Londra, 2007.

Zucchella A., "Born Global Versus Gradually Internationalizing Firms: an Analysis Based on the Italian Case", paper presentato alla 28th EIBA Conference Regional Integration, Agglomeration and International Business, Atene, Grecia, 8-10 Dicembre, 2002.

Zucchella A., Gabrielsson M., Manek Kirpalani V.H., Dimitratos P., Solberg C.A., "Born globals: Propositions to help advance the theory", *International Business Review*, vol. 17, n. 4, 2008.

Zucchella A., Maccarini M. E., "I nuovi percorsi di internazionalizzazione. Le strategie delle piccole e medie imprese italiane", Giuffr  Editore, Milano, 1999.