

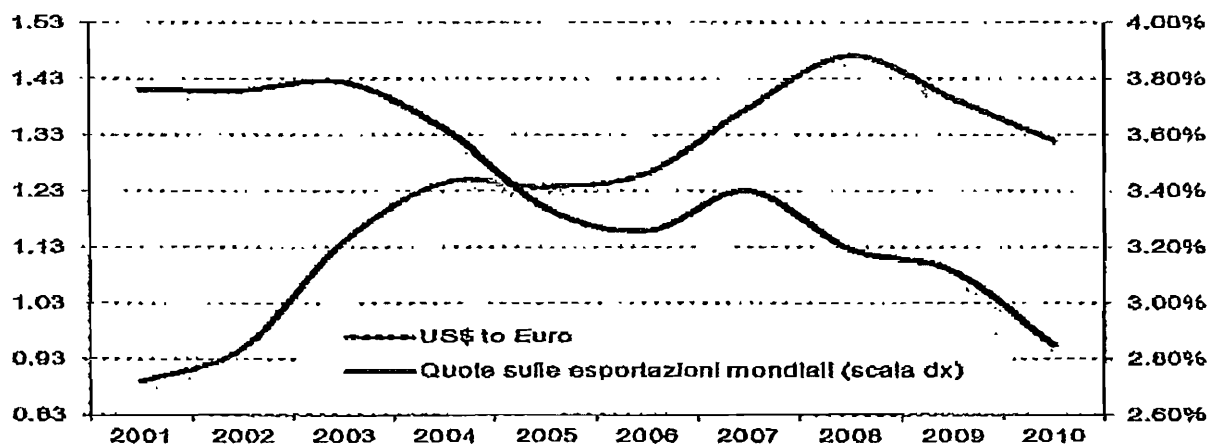
ESPORTAZIONI DI BENI DEL FRIULI VENEZIA GIULIA: DINAMICA DEL DECENNIO 2001 - 2010

di Domenico Sartore, Francesca Volo¹

1. Introduzione

Nel decennio 2001-2010 è proseguita la perdita di quote di esportazioni italiane rispetto al commercio mondiale iniziata nella seconda metà degli anni '90 e per lo più derivante dall'ingresso nel mercato di nuovi concorrenti, favorito dall'abbattimento delle barriere alla circolazione delle merci e di capitali, dei costi di trasporto e dall'aumento della circolazione dell'informazione. Inoltre, nello stesso periodo è cominciato il declino del peso dei comparti tradizionali ed a basso contenuto tecnologico sul commercio mondiale, settori verso i quali la produzione italiana è tuttora sbilanciata, sebbene in alcune aree del territorio si sia dimostrata una maggior capacità di adattamento del sistema produttivo ai mutamenti della domanda mondiale. Inoltre nell'ultimo decennio la perdita di quote di mercato è stata favorita dal venir meno, con l'introduzione dell'Euro, della possibilità di recuperare competitività di prezzo attraverso politiche volte a favorire il deprezzamento della valuta (Graf. 1).

Graf. 1 – Quote di mercato italiane sulle esportazioni mondiali (percentuali su valori a prezzi e cambi correnti) e tasso di cambio Euro/US\$.



Fonte: elaborazioni su dati Istat, WTO e Datastream

¹ Domenico Sartore, Professore Ordinario di Econometria all'Università Ca' Foscari di Venezia e Presidente di GRETA Associati; Francesca Volo, collaboratrice di GRETA Associati.

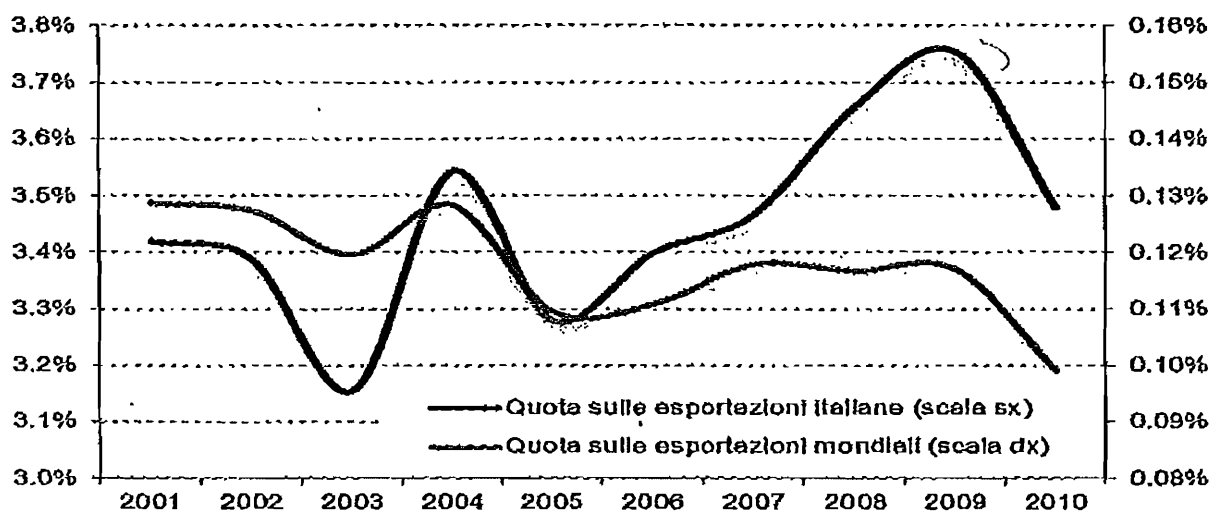
² Chiades P. e C. Rossi (2010).

Dopo un breve recupero tra il 2001 ed il 2003, la quota di mercato ha continuato a scendere fino al 2007, è salita nel 2008 per ricominciare poi a ridursi in seguito alla crisi internazionale che ha portato ad una contrazione del PIL mondiale e degli scambi internazionali particolarmente significativa (-12,2%). Nel 2009, anno che visto iniziare la ripresa economica mondiale, la quota di mercato italiana è rimasta pressoché costante rispetto all'anno precedente, probabilmente poiché l'effetto positivo della favorevole composizione settoriale delle esportazioni è stato controbilanciato da quello negativo residuale di competitività, come evidenziato dall'analisi *Constant Market Share* riportata nell'Rapporto ICE 2009-2010.

2. La quota di mercato del Friuli Venezia Giulia

Osservando l'andamento delle quote di mercato del Friuli Venezia Giulia sul commercio mondiale ed italiano (Graf. 2) si nota che nel periodo 2001-2002 entrambe sono rimaste pressoché costanti per poi diminuire nel 2003 e riportarsi al di sopra dei valori precedenti già nel 2004.

Graf. 2 – Quote del FVG sulle esportazioni italiane e mondiali di merci (percentuali su valori a prezzi e cambi correnti)



Fonte: elaborazioni su dati Istat (Coeweb) e WTO

Di nuovo in calo nel 2005, la quota sul commercio mondiale si è mantenuta tra il 3,3% ed il 3,4% nel periodo 2006-2009, subendo solo una lievissima flessione nel 2009, dal momento che, nonostante le esportazioni regionali si siano contratte del 18,9%, la diminuzione del commercio mondiale è stata più consi-

³ Le quote sono calcolate sul totale delle esportazioni italiane al netto di quelle non attribuite ad alcuna regione, per evitare le distorsioni dovute alla variabilità di questa voce residuale.

stente (Tab. 1). Nel medesimo periodo, la quota sul mercato nazionale si è notevolmente incrementata. Entrambe le quote hanno subito una significativa battuta d'arresto nel 2010, anno che avrebbe dovuto segnare l'inizio della ripresa, dopo la crisi finanziaria iniziato nel 2008.

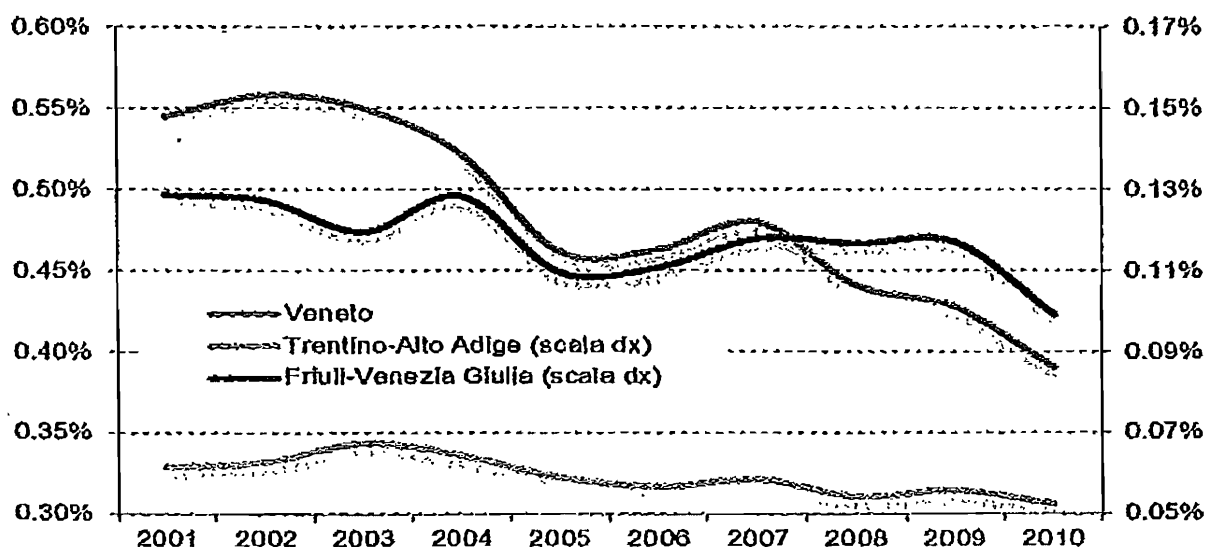
Tab. 1 – Var. % delle esportazioni di merci a prezzi e cambi correnti per FVG, Italia e Mondo in Euro

	FVG	Italia	Mondo
2001	4.1%	4.8%	-1.0%
2002	-2.3%	-1.4%	-1.4%
2003	-8.4%	-1.7%	-2.5%
2004	18.7%	5.8%	10.6%
2005	-2.5%	5.4%	14.2%
2006	14.8%	10.8%	13.6%
2007	12.1%	9.9%	5.4%
2008	6.7%	1.1%	7.8%
2009	-18.9%	-21.0%	-19.1%
2010	7.9%	16.4%	27.3%

Fonte: Elaborazione su dati Istat (Coeweb) e WTO

Confrontando la dinamica delle quote del mercato mondiale della regione con quella del Veneto e del Trentino Alto Adige (Graf. 3) si osserva che nel periodo 2001–2010 la regione lagunare è quella che ha subito la perdita più consistente (-28,3%), seguita dal Friuli Venezia Giulia (-22,9%) e dal Trentino Alto Adige (-16,6%).

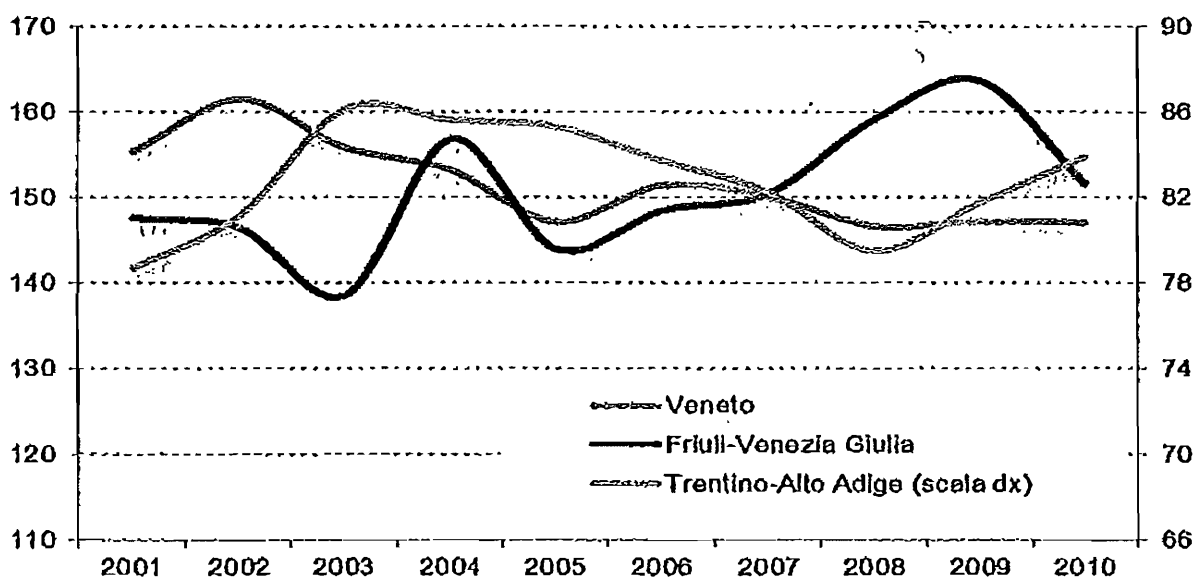
Graf. 3 – Quote del mercato mondiale delle esportazioni nel Friuli Venezia Giulia, nel Veneto e nel Trentino Alto Adige (valori a prezzi e cambi correnti)



Fonte: elaborazioni su dati Istat e WTO

Questa evoluzione si riflette anche nell'andamento della propensione all'esportazione, misurata come rapporto tra il valore delle esportazioni e Prodotto Interno Lordo (Graf. 4).

Graf. 4 – Propensione alle esportazioni del Friuli Venezia Giulia, del Veneto e del Trentino Alto Adige (rapporto tra le esportazioni di merci e PIL – Italia = 100, valori a prezzi correnti)



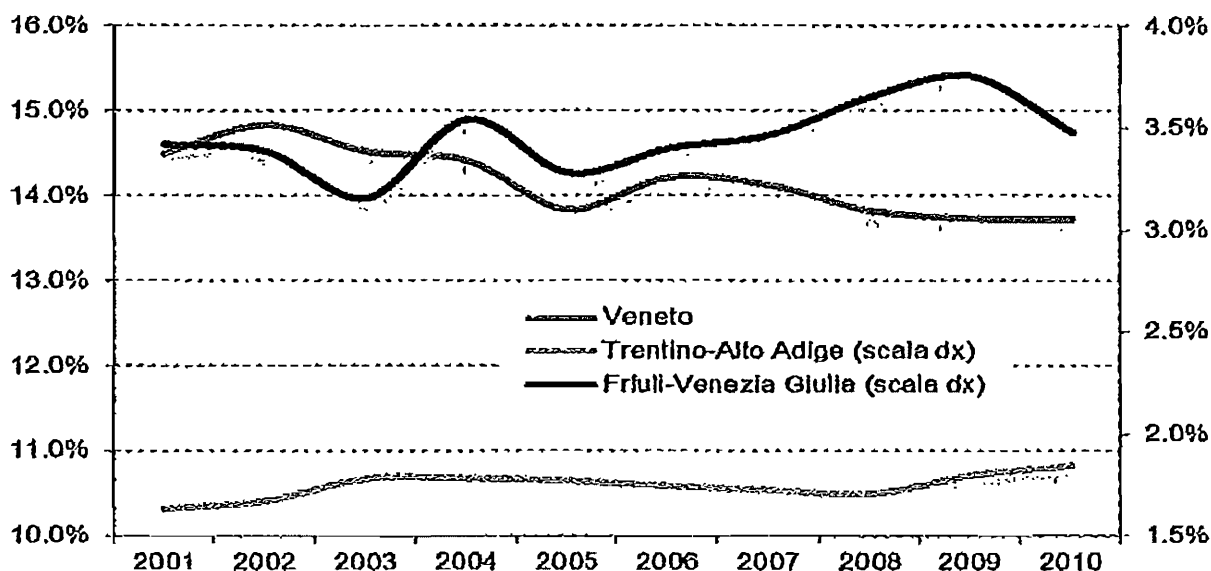
Fonte: elaborazioni su dati Istat (Coeweb) e GREM - FVG

Si può notare che nel periodo considerato il Veneto ed il Friuli Venezia Giulia sono rimasti ampiamente al di sopra della media nazionale, ma dall'inizio del decennio l'apertura internazionale del sistema produttivo veneto è diminuita. Nel complesso invece, anche se con andamento altalenante, il Friuli Venezia Giulia non solo ha mantenuto la propria propensione all'esportazione, ma l'ha incrementata, portando l'indice al di sopra di 150 (Italia = 100) nel 2010. Nel periodo della crisi internazionale tra il 2008 ed il 2009 il grado di apertura all'export è fortemente aumentato rispetto a quello delle regioni limitrofe ed a quello nazionale.

L'andamento recente delle esportazioni friulane può essere studiato più approfonditamente con l'ausilio dell'analisi Constant Market Shares (CMS) con la quale si scompongono i fattori che influenzano la variazione delle quote di mercato in tre componenti. La prima indica quanta parte della variazione della quota di mercato di una regione (Graf. 5) sia dovuta a fattori connessi alla specializzazione geografica e merceologica della regione rispetto alle tendenze di quella nazionale (effetto struttura merceologica ed effetto struttura geografica). La seconda individua quanta parte sia dovuta alla capacità di adattamento del sistema produttivo regionale ai mutamenti strutturali del mercato sia per la destinazione delle merci sia per i prodotti (effetto di adattamento merceologico ed effetto adattamento geografico). Infine, la terza specifica quanto abbia pesato il

successo relativo dei prodotti regionali sui mercati internazionali rispetto a quelli delle altre regioni italiane (*effetto competitività*)⁴.

Graf. 5 – Quote del mercato nazionale delle esportazioni nel Friuli Venezia Giulia, nel Veneto e nel Trentino Alto Adige (valori a prezzi e cambi correnti)



Fonte: elaborazioni su dati Istat (Coeweb)

L'analisi si basa sui dati relativi alla classificazione ATECO2007 a 2 cifre e 11 aree geografiche nel periodo 2001 – 2010. Nella Tab. 2 si riportano le variazioni della quota di esportazioni del Friuli Venezia Giulia nei due sotto periodi 2001–2005 e 2006–2010, le cinque componenti di tale variazione isolate tramite l'analisi CMS e, per una maggior comparazione tra i periodi, le variazioni percentuali di ciascuna componente rispetto alla quota di mercato di inizio periodo.

La Tab. 2 mostra che il calo della quota tra il 2001 ed il 2005 al netto degli effetti di composizione, dato dall'effetto competitività, sarebbe stato del 6,5%. Sul calo della quota sulle esportazioni italiane ha inciso negativamente l'effetto struttura sia merceologica sia geografica (-3,8%). La sua diminuzione è stata invece limitata dall'effetto adattamento (+4,6%) che testimonia la capacità del modello di specializzazione regionale di cambiare in direzioni coerenti con le tendenze della domanda di prodotti italiani.

Nel periodo successivo, la variazione della quota nel 2010 rispetto al 2006 è stata positiva (+2,9%) anche se, al netto degli effetti di composizione, la crescita si affievolisce (+1,2%).

⁴ Un'illustrazione più dettagliata del significato della terminologia qui utilizzata si trova in Appendice. Si veda anche Iapadre L. (2004).

⁵ A richiesta è disponibile anche l'analisi CMS per ciascun anno dell'intervallo 2001–2010.

Tab. 2 – *Analisi Constant Market Share per la quota delle esportazioni del FVG sulle esportazioni italiane di merci (percentuali sui valori a prezzi correnti)*

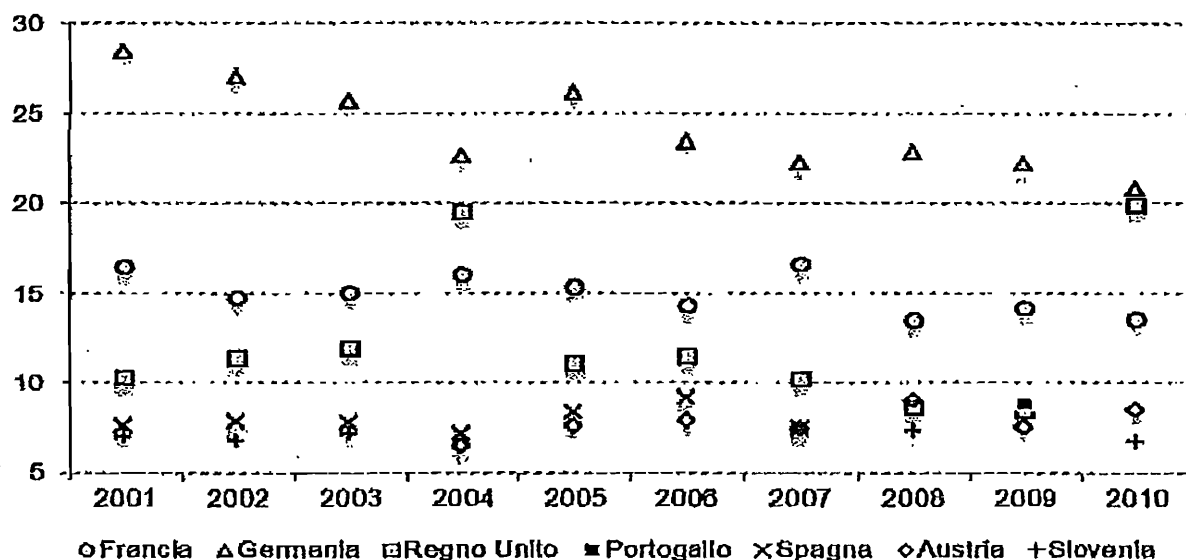
Componenti CMS	2001-2005		2006-2010	
	Var. ass.	Var. % rispetto alla quota del 2001	Var. ass.	Var. % rispetto alla quota del 2006
Quota del mercato Italiano	-0.19	-5.7	0.10	2.9
Effetto Competitività	-0.22	-6.5	0.04	1.2
Effetto Struttura	-0.13	-3.8	-0.20	-6.1
merceologico	-0.11	-3.2	-0.08	-2.3
geografico	-0.04	-1.1	0.04	1.3
residuale	0.02	0.5	-0.17	-5.1
Effetto Adattamento	0.16	4.6	0.26	7.7
merceologico	0.09	2.7	0.09	2.7
geografico	0.02	0.6	-0.01	-0.2
residuale	0.04	1.3	0.17	5.2

Fonte: elaborazioni su dati Istat (Coeweb)

In questo caso sembrano aver contribuito positivamente sia la struttura geografica delle esportazioni regionali, maggiormente rivolte ai paesi emergenti dell'Europa orientale e verso la Germania, caratterizzati da tassi di crescita elevati (Graf. 6), sia la capacità di adattamento delle imprese in base ai cambiamenti settoriali dell'export nazionale (+2,7% adattamento merceologico).

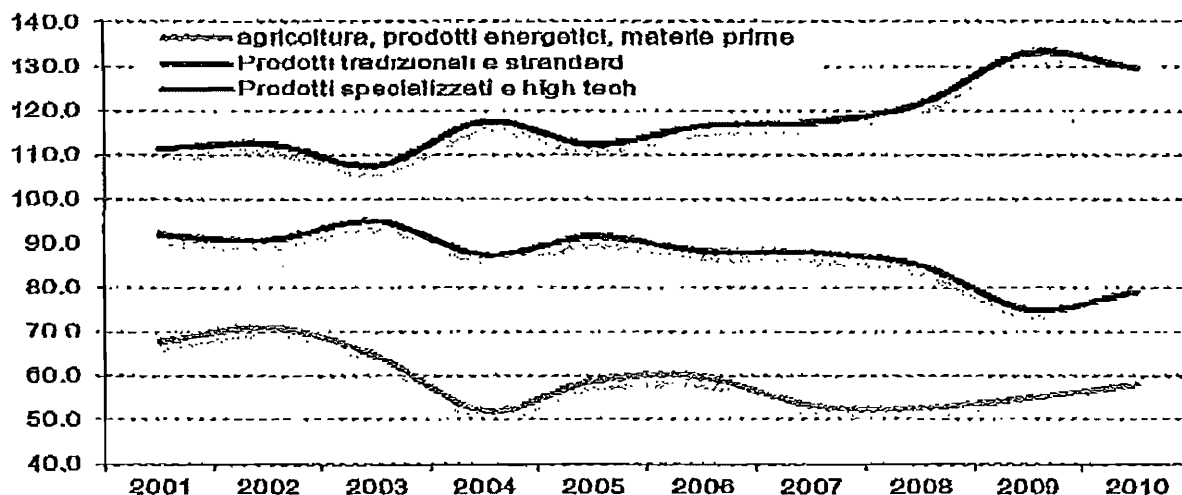
Un contributo negativo sembra averlo dato la composizione settoriale, ma in realtà si tratta di una caratteristica positiva del sistema produttivo regionale. L'analisi infatti è compiuta rispetto alla struttura merceologica nazionale, maggiormente esposta nei settori tradizionali del *Made in Italy* vulnerabili alla concorrenza dei paesi emergenti a più basso costo del lavoro, in contrasto con la composizione produttiva regionale, tradizionalmente incentrata in settori ad elevato contenuto tecnologico (Graf. 7). Questi settori nell'ultimo decennio sono cresciuti notevolmente in rapporto al commercio mondiale. Tale analisi è confermata sia dai risultati dell'analisi CMS delle esportazioni italiane e regionali rispetto al commercio mondiale nel periodo 1999–2007 in Chiades e Rossi (2010), sia dall'analisi CMS delle esportazioni italiane rispetto alle esportazioni mondiali nel periodo 2001–2009 contenuta nel Rapporto ICE 2009–2010. Entrambi gli studi individuano nella forte specializzazione italiana verso i settori tradizionali un possibile punto di debolezza della struttura produttiva nazionale, che da un lato subisce maggiormente la competitività dei paesi emergenti e dall'altro non approfitta della dinamicità della domanda mondiale di prodotti *high-tech*. L'analisi CMS per il Friuli Venezia Giulia rispetto all'Italia, presentando un segno negativo per l'effetto struttura merceologica, dimostra che la regione si muove controcorrente rispetto all'Italia.

Graf. 6 – Quote delle esportazioni del FVG verso i paesi membri dell'UE 27 (% sul totale regionale - valori a prezzi e cambi correnti): per ciascun anno si riportano le prime 5 destinazioni



Fonte: elaborazioni su dati Istat (Coeweb)

Graf. 7 – Indice di specializzazione del FVG delle esportazioni secondo la tassonomia di Pavitt (ITALIA = 100)



Fonte: elaborazioni su dati Istat (Coeweb)

⁶ A richiesta sono disponibili elaborazioni relative alle esportazioni per area geografica (Paesi europei appartenenti all'UE 27, paesi europei non UE 27, Africa settentrionale, Altri paesi africani, Amedio-Oriente, Asia centrale, Asia orientale Oceania e altri territori) e per settore merceologico (secondo la classificazione ATECO 2007 a due cifre) sia per la regione sia per le provincie. E' possibile richiedere tali elaborazioni con un maggior dettaglio delle esportazioni per l'area geografica dei paesi appartenenti all'UE 27.

⁷ Una più ampia illustrazione dell'indice di specializzazione e della tassonomia di Pavitt si trova in Appendice. Il collegamento tra la consueta riclassificazione secondo la tassonomia di Pavitt e la nuova classificazione ATECO 2007 utilizzata nel presente lavoro è quello presentato in Unioncamere (2010). Gli indici di specializzazione sono disponibili a richiesta anche per ciascuna delle provincie.

3. Le esportazioni delle province del Friuli Venezia Giulia

Udine e Pordenone si confermano le provincie con maggior incidenza sul totale delle esportazioni regionali, sebbene nel 2009 abbiano perso qualche punto in favore di Trieste (Tab. 3).

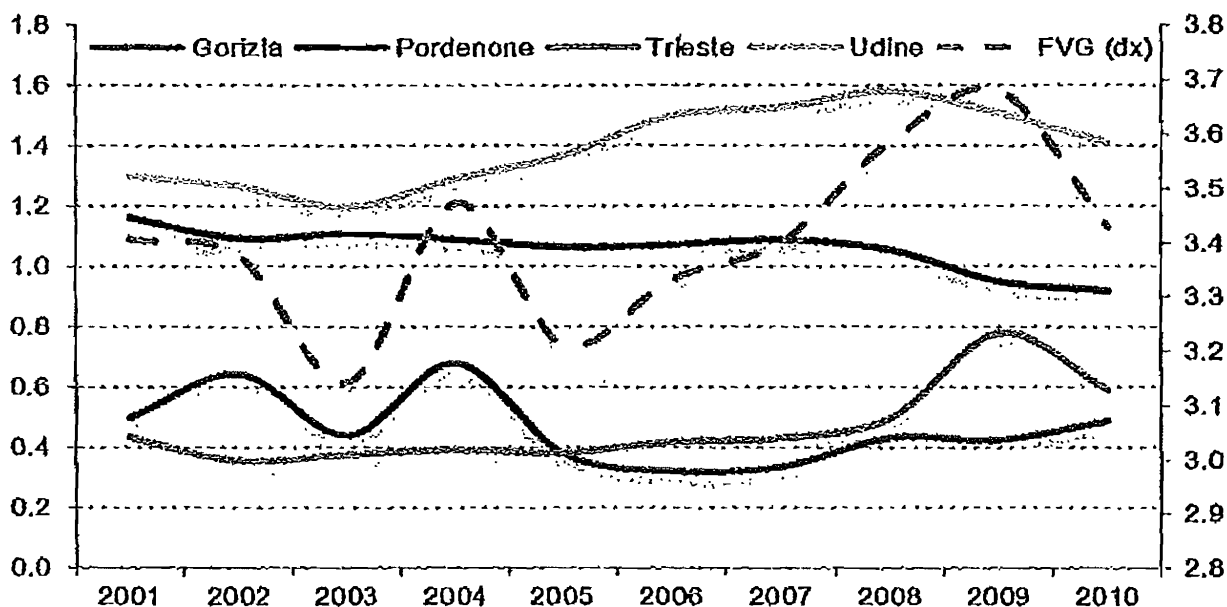
Tab. 3 - Quote delle province sulle esportazioni del Friuli Venezia Giulia (percentuali su prezzi correnti)

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Gorizia	14.7	19.1	14.1	19.7	11.9	9.8	10.0	12.1	11.6	14.3
Pordenone	34.3	32.6	35.5	31.6	33.3	32.4	32.2	29.6	26.0	27.0
Trieste	12.7	10.7	12.1	11.4	12.0	12.7	12.8	14.0	21.3	17.4
Udine	38.3	37.6	38.3	37.4	42.8	45.2	45.0	44.3	41.1	41.3
FVG	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Fonte: elaborazioni su dati Istat (Coeweb)

Osservando l'andamento delle quote delle esportazioni provinciali rispetto a quelle nazionali (a prezzi e cambi correnti) si conferma l'andamento sopradescritto.

Graf. 8 - Quote delle province sulle esportazioni nazionali (percentuali su prezzi correnti)



Fonte: elaborazioni su dati Istat (Coeweb)

Udine ha visto la propria quota contrarsi tra il 2001 ed il 2003, per poi crescere fino al 2008. Le esportazioni della provincia sembrano invece aver risentito particolarmente della crisi internazionale iniziata nel 2008. La provincia di Pordenone ha visto nel complesso la propria quota di mercato diminuire per l'intero decennio considerato, con un'intensificazione nel periodo post-crisi. La provincia di Gorizia ha sperimentato nel primo quinquennio un andamento alta-

lenante, con una dinamica simile a quella regionale, per poi restare stabile dal 2005 al 2007 e crescere debolmente nell'ultimo biennio. La provincia di Trieste, come precedentemente annunciato, dopo un periodo di relativa tranquillità, ha sperimentato un'ingente incremento della propria quota di mercato a scapito delle provincie di Udine e Pordenone, nel solo 2009, per poi tornare a contrarsi nel 2010. Osservando la scomposizione delle perdite di quote di mercato delle provincie rispetto alle esportazioni italiane attraverso la CMS (Tab. 4) nel decennio 2001-2010, si rileva che nel primo periodo tutte le provincie hanno subito un calo, in particolare Gorizia, ad eccezione della sola Udine.

Tab. 4 – Analisi Constant Market Share per le provincie del Friuli Venezia Giulia sulle quote del mercato nazionale

	GORIZIA				PORDENONE			
	2001-2005		2006-2010		2001-2005		2006-2010	
	Var. ass.	Tasso var.(*)	Var. ass.	Tasso var.(*)	Var. ass.	Tasso var.(*)	Var. ass.	Tasso var.(*)
Quota del mercato Italiano	-0.119	-23.7	0.166	50.9	-0.097	-8.3	-0.153	-14.2
Effetto competitività	-0.146	-29.1	0.163	49.9	-0.075	-6.4	-0.098	-9.1
Effetto struttura	-0.103	-20.5	-0.096	-29.4	-0.022	-1.9	-0.055	-5.1
merceologico	-0.056	-11.1	0.040	12.4	-0.047	-4.0	-0.057	-5.2
geografico	-0.067	-13.3	0.007	2.1	0.019	1.6	0.003	0.3
residuale	0.019	3.9	-0.143	-43.9	0.006	0.5	-0.001	-0.1
Effetto adattamento	0.130	26.0	0.099	30.3	0.000	0.0	0.000	0.0
merceologico	0.069	13.8	-0.018	-5.6	0.003	0.3	0.006	0.6
geografico	0.012	2.5	-0.009	-2.8	0.002	0.2	-0.003	-0.3
residuale	0.049	9.7	0.126	38.8	-0.005	-0.4	-0.003	-0.3
	TRIESTE				UDINE			
	2001-2005		2006-2010		2001-2005		2006-2010	
	Var. ass.	Tasso var.(*)	Var. ass.	Tasso var.(*)	Var. ass.	Tasso var.(*)	Var. ass.	Tasso var.(*)
Quota del mercato Italiano	-0.047	-10.9	0.173	40.9	0.070	5.4	-0.090	-6.0
Effetto competitività	-0.055	-12.6	0.077	18.3	0.056	4.3	-0.102	-6.8
Effetto struttura	0.003	0.7	-0.017	-4.1	-0.007	-0.6	-0.034	-2.3
merceologico	-0.003	-0.7	-0.008	-2.0	-0.002	-0.1	-0.052	-3.4
geografico	0.012	2.9	0.011	2.6	-0.002	-0.2	0.022	1.4
residuale	-0.006	-1.4	-0.020	-4.7	-0.003	-0.3	-0.004	-0.3
Effetto adattamento	0.004	1.0	0.113	26.7	0.021	1.6	0.047	3.1
merceologico	0.007	1.6	0.070	16.6	0.013	1.0	0.034	2.2
geografico	0.001	0.3	-0.002	-0.5	0.003	0.3	0.009	0.6
residuale	-0.004	-0.9	0.045	10.6	0.005	0.3	0.004	0.3

Fonte: elaborazioni su dati Istat (Coeweb)

(*) Variazione % rispetto alla quota di inizio periodo.

Tale andamento è confermato osservando anche la perdita di quote al netto degli effetti di composizione (effetto competitività), sebbene per Pordenone la perdita risulti più contenuta (-6,4% invece che -8,3% rispetto al 2001).

Particolarmente evidente l'impatto dell'effetto struttura sia merceologica sia geografica della provincia di Gorizia, mentre tutte le provincie hanno nel complesso dimostrato una buona capacità di adattamento alle dinamiche della composizione merceologica e per mercati di sbocco delle esportazioni italiane, con la sola eccezione di Pordenone.

Nel secondo periodo, dal 2006 al 2010, la variazione della quota è stata positiva per Gorizia e Trieste, anche se per quest'ultima, l'incremento calcolato al netto degli effetti di composizione, si sarebbe ridotto notevolmente (da +40,9% rispetto alla quota del 2006, a +18,3%).

Per entrambe le provincie, il contributo maggiore, sia negativo sia positivo, è venuto dalle componenti residuali degli effetti di struttura e di adattamento, ciò significa che l'incremento delle quote di mercato di queste provincie sono dovute ad interazioni non facilmente interpretabili tra i beni e i segmenti di mercato più dinamici.

Udine e soprattutto Gorizia hanno visto la propria quota di mercato contrarsi anche nel secondo periodo ed il calo sembra principalmente attribuibile alla componente struttura merceologica.

Nella provincia di Udine la capacità di adattamento merceologico ha contribuito a frenare la contrazione della quota di mercato, mentre l'effetto adattamento per la provincia di Pordenone è stato nullo.

Bibliografia

- Chiades P. e C. Rossi (2010), "L'evoluzione di lungo periodo delle esportazioni del Nord Est: il ruolo del modello di specializzazione e della competitività", *working paper*, Banca d'Italia, Sede di Venezia e Servizio Studi di struttura economica e finanziaria. (Presentato al Convegno della Banca d'Italia: L'economia del Nord Est, Altavilla Vicentina, 23-24 novembre 2010).
- Iapadre L. (2004), "Fattori strutturali e competitività nel commercio internazionale: una rielaborazione del metodo di analisi *constant-market-shares*", in AA. VV., *I processi di internazionalizzazione dell'economia italiana*, Atti del Convegno, CNR, Progetto Finalizzato "Servizi e strutture per l'internazionalizzazione delle imprese italiane e sviluppo delle esportazioni", Roma, 24 marzo 1994.
- Istituto nazionale per il Commercio Estero (2010), "L'Italia nell'economia internazionale - Rapporto ICE 2009-2010.
- Unioncamere (2010), "Note metodologiche sui temi della giornata dell'economia 2010", 8° Giornata giornata dell'economia - 7 maggio 2010.

Glossario

Quota di mercato di una Regione (Provincia): è il rapporto tra il valore di tutti i beni esportati dalla Regione (Provincia) verso un certo insieme di Paesi e il valore di tutti i beni esportati verso lo stesso insieme di Paesi dall'area di confronto nella sua completezza, ad esempio il mondo, la nazione o la regione.

Variazione delle quote di mercato: è la differenza delle quote di mercato riferite a due periodi specifici (ad es. l'anno 2010 e l'anno 2006).

CMS: Constant Market Share, analisi che consente la scomposizione della variazione delle quote di mercato in *tre* effetti: competizione, struttura e adattamento. In questo lavoro la CMS è compiuta sulle quote della regione rispetto alle esportazioni italiane. Per avere una lettura dell'andamento delle quote regionali rispetto al commercio mondiale è quindi utile interpretare i risultati di tale analisi ponendoli in relazione con quelli ottenuti applicando la CMS alle esportazioni nazionali rispetto al commercio mondiale (rapporto ICE 2009-2010 e Chiades e Rossi (2010).

Effetto competizione: per come viene calcolata, questa parte della variazione della quota è imputabile per intero ai mutamenti operati nelle caratteristiche dei prodotti esportati, cioè a tutti quei fattori che rendono un prodotto preferibile rispetto a quello degli altri esportatori, nel caso specifico rispetto ai prodotti delle altre regioni italiane. Tale misura lascia tuttavia aperto il problema di identificare quali siano i fattori che hanno determinato il successo o l'insuccesso della produzione della regione (provincia) sui mercati internazionali.

Effetto struttura: si compone di tre parti: *effetto struttura merceologica*, *effetto struttura geografica* ed *effetto struttura residuale* (o *effetto interazione strutturale*).

Effetto struttura merceologica: fa riferimento alla conformità della composizione merceologica della produzione regionale rispetto alla struttura settoriale delle esportazioni nazionali. L'effetto sarà positivo se la regione presenta vantaggi in settori nei quali le esportazioni italiane crescono più della media nazionale (settori dinamici) mentre presenta svantaggi nei settori che a livello italiano sono definiti "lenti". Nella valutazione dell'effetto si deve tenere conto che le differenze tra i tassi di crescita nei diversi settori merceologici, sia a livello nazionale sia a livello regionale, non dipendono esclusivamente dai mutamenti della domanda in termini di volume, ma anche dai differenziali dei tassi di crescita dei prezzi e quindi dal valore delle esportazioni stesse.

Effetto struttura geografica: fa riferimento alla conformità tra le destinazioni geografiche delle esportazioni della regione rispetto alle tendenze nazionali. In questo caso a parità delle altre condizioni, la quota di mercato di una regione migliora se i mercati verso cui si orienta sono quelli nei quali le esportazioni italiane si sono dimostrate più dinamiche e se i mercati verso i quali non esporta sono quelli che si sono dimostrati, sempre a livello nazionale, più lenti.

Effetto struttura residuale: è quanto non spiegato né dall'effetto struttura merceologica, né dall'effetto struttura geografica. Rappresenta la combinazione reciproca delle variazioni della struttura geografica e merceologica delle esportazioni italiane e risulta positivo se aumenta il peso relativo dei beni e dei mercati in cui la regione esportatrice è specializzata.

Effetto Adattamento: è anch'esso la somma di tre effetti, *effetto adattamento merceologico*, *effetto adattamento geografico* ed *effetto adattamento residuale*. L'effetto di adattamento descrive la capacità del modello produttivo di una Regione di reagire ai cambiamenti intervenuti nella composizione della domanda (sia nei pesi merceologici sia in quelli geografici), quindi di adattarsi alle tendenze del mercato. Rappresenta quindi un'ulteriore misura della competitività del sistema e risponde alla domanda se gli incrementi di quota di una regione si concentrino o meno in settori e/o mercati in crescita

Effetto adattamento merceologico: descrive quanta parte delle variazioni delle quote di mercato concorda con la variazione della composizione merceologica delle esportazioni italiane. Si potrebbe dire che è una misura di flessibilità del modello produttivo: considera la capacità della regione esportatrice di adeguare la propria offerta di beni alle variazioni intervenute negli scambi internazionali da un periodo a quello successivo.

Effetto adattamento geografico: in modo analogo all'adattamento merceologico, quello geografico rileva quanta parte delle variazioni delle quote di mercato concorda con la variazione delle esportazioni italiane. Quindi è una misura della capacità della Regione di orientare le proprie esportazioni verso i mercati che stanno crescendo e che si presentano relativamente più dinamici.

Effetto adattamento residuo: è quanto non spiegato né dall'effetto adattamento merceologico, né dall'effetto adattamento geografico. Un effetto adattamento residuo positivo mostra come l'incremento delle quote di mercato della Regione si sia concentrato congiuntamente nella domanda di beni e nei segmenti di mercato più dinamici.

Effetti di composizione: sono dati dalla somma dell'effetto di struttura e dell'effetto di adattamento.

Tassonomia di Pavitt: si tratta di una delle aggregazioni di settori merceologici proposte in letteratura per analizzare la specializzazione delle esportazioni di un'area. Nella sua originale formulazione la classificazione di Pavitt prevede i seguenti raggruppamenti: settori tradizionali (tessile, abbigliamento, calzature e prodotti in cuoio, legno e prodotti in legno, mobili, etc.) settori con forti economie di scala (carta, stampa, editoria, energetici raffinati, chimica, gomma e plastica, metallurgia, vetro, autoveicoli, etc.) settori ad alta specializzazione (macchine ed apparecchi meccanici, elettrodomestici, apparecchi di precisione, navi e imbarcazioni, etc.) e settori ad alta tecnologia (farmaceutica, macchine per ufficio, microelettronica, aeromobili e velivoli spaziali, etc.). La classificazione utilizzata nel presente lavoro considera invece tre gruppi distinti: agricoltura e materie prime (agricoltura, silvicoltura e pesca, estrazione di minerali da cave e miniere) prodotti tradizionali e

standard (alimentari, bevande e tabacco, tessile, abbigliamento, pelli e accessori, legno e prodotti in legno, carta e stampa, coke e prodotti petroliferi raffinati; metallurgia, attività manifatturiere, etc.) prodotti specializzati e high tech (farmaceutica, gomma e materie plastiche, computer e prodotti di elettronica, autoveicoli, navi e imbarcazioni, etc.) così come proposto in Unioncamere (2010). La semplificazione introdotta è utile per disporre di un raccordo tra la tradizionale tassonomia di Pavitt e la nuova classificazione delle attività economiche ATECO 2007.

Indice di specializzazione regionale: dopo aver raggruppato le esportazioni sia regionali sia nazionali secondo la classificazione di Pavitt (agricoltura e materie prime, prodotti tradizionali e standard, prodotti specializzati e *high tech*) si è calcolato il rapporto tra le esportazioni della classe di specializzazione ed il totale regionale diviso per il medesimo rapporto calcolato per le esportazioni italiane. L'indice è poi stato moltiplicato per 100, in tal modo se l'indice regionale per una particolare classe di prodotti è superiore a 100 questo significa che le esportazioni regionali, in un determinato anno, sono più specializzate in tale gruppo rispetto all'Italia.