

Il ruolo della proiezione estera nella performance delle imprese manifatturiere italiane durante la crisi¹

Maria Serena Causo², Stefano Costa³, Francesca Luchetti⁴, Roberto Monducci⁵

Sommario

L'Italia, insieme alla Spagna, è il paese che nel corso della fase recessiva del 2011-2013 ha sperimentato la maggiore divaricazione tra andamento della domanda interna – fortemente negativo – e aumento delle vendite all'estero – in linea con l'evoluzione del commercio mondiale. Queste dinamiche hanno rappresentato da un lato un potente elemento di selezione delle imprese; dall'altro una causa di riorientamento complessivo dell'apparato industriale. Al di là delle esportazioni, negli anni recenti le diverse modalità di internazionalizzazione delle imprese sembrano aver giocato un ruolo importante nel determinare più o meno intense spinte alla crescita. In questo quadro, nuove basi di dati d'impresa integrate sviluppate dall'Istat consentono: a) di definire una “mappa” delle imprese manifatturiere in base ai loro profili strategici, evidenziando il peso della proiezione estera; b) di classificare le imprese con relazioni con l'estero in base al grado di complessità della loro esposizione; c) di valutare la performance esportativa delle singole unità alla luce della tipologia, delle strategie e del profilo economico dell'impresa.

Parole chiave: internazionalizzazione, esportazioni, competitività, integrazione di basi di dati microeconomici.

Abstract

In line with the global market evolution, during 2011-2013 recession, Italy and Spain showed the largest gaps between (strongly decreasing) domestic and (increasing) foreign demand. In Italy such trends have been both a key factor in selecting enterprises and a cause for a readjustment in the overall manufacturing sector. Beside export, other forms of enterprise internalisation have also played a crucial role in stimulating economic growth in recent years. In this vein, some innovative and integrated dataset at enterprise level provided by Istat make it possible to: a) define a “map” of the manufacturing sector on the basis of enterprise strategic profiles, emphasising their propensity to compete

¹ L'articolo pubblicato impegna esclusivamente gli Autori, le opinioni espresse non implicano alcuna responsabilità da parte dell'Istat. Gli autori ringraziano Stefano De Santis, Maria Moscufo, Carmine Pappalardo, Stefania Rossetti e Claudio Vicarelli per gli utili suggerimenti, rimanendo comunque i soli responsabili del contenuto e di eventuali errori.

² Ricercatore (Istat), e-mail: causo@istat.it.

³ Ricercatore (Istat), e-mail: scosta@istat.it.

⁴ Ricercatore (Istat), e-mail: luchetti@istat.it.

⁵ Direttore di dipartimento (Istat), e-mail: monducci@istat.it.

internationally; b) classify enterprises with foreign relationships according to the complexity of this propensity; c) assess enterprise exporting performance in the light of their characteristics, strategies and economic profiles.

Keywords: internationalisation, exports, competitiveness, microdata, database integration

1. Introduzione

In un contesto di forte flessione delle componenti interne di domanda e di conseguente forte caduta delle importazioni, il contributo alla crescita del Pil da parte delle esportazioni nette è stato elevato sia nel 2011 sia nel 2012. Nel 2013 la crescita delle esportazioni ha invece registrato un forte rallentamento rispetto all'anno precedente, coerente con l'andamento del commercio mondiale. L'impatto di queste dinamiche sul sistema manifatturiero è stato rilevante, innescando profondi fenomeni di ricomposizione settoriale dell'output e forti divergenze nelle dinamiche individuali delle imprese.

Il tema del potenziale di crescita delle imprese italiane associato a un aumento del grado di internazionalizzazione del sistema produttivo si propone, nella fase attuale, come centrale sia a livello macro – per le prospettive di tenuta e di ripresa della nostra economia – sia a livello micro, poiché la letteratura economica ha evidenziato l'esistenza di una relazione positiva tra la competitività delle imprese e il loro grado di internazionalizzazione.⁶

Di seguito vengono dapprima individuati i profili strategici prevalenti tra le imprese industriali italiane, con specifica attenzione alla proiezione internazionale. Successivamente, l'analisi si concentra sulle modalità con cui le nostre imprese operano sui mercati internazionali, dalle forme più "semplici" quali l'attività esclusiva di esportazione su un numero relativamente contenuto di mercati, a quelle più complesse, come l'esportazione su scala globale o l'internazionalizzazione produttiva. Infine, vengono analizzate le caratteristiche delle imprese che, dal 2010 al 2013, presentano una persistente spinta alla crescita dell'export (le imprese "vincenti") e di quelle che, nello stesso periodo, hanno registrato un declino delle vendite all'estero, in modo da ricavare indicazioni sulle strategie aziendali o sui fattori strutturali più promettenti ai fini della ricerca di spazi di crescita all'estero.

Le analisi presentate sono in gran parte basate su ampie basi di dati microeconomici recentemente costruite dall'Istat in risposta alle crescenti esigenze informative e di analisi sull'internazionalizzazione del sistema produttivo italiano. L'approccio seguito è stato da un lato quello dello sfruttamento dei dati già raccolti per la produzione delle diverse statistiche sulle imprese, integrandoli tra di loro per aumentare le possibilità di analisi della competitività; dall'altro la progettazione e realizzazione di nuove indagini.

⁶ Per una visione d'insieme si rimanda, tra gli altri, a Melitz (2003), Barba Navaretti e Venables (2004), Melitz e Ottaviano (2008), Chaney (2008), Wagner (2011).

2. Il peso della proiezione estera nei profili strategici delle imprese manifatturiere italiane

La fase recessiva avviatasi nel 2008 e che, dopo una breve fase di ripresa, ha interessato gran parte del 2013, ha inciso notevolmente sulle performance economiche delle imprese manifatturiere, determinando differenze significative nelle dinamiche settoriali. La struttura organizzativa e le strategie delle imprese sono cambiate e continuano a modificarsi, con ricadute sulla flessibilità produttiva, sull'orientamento degli investimenti, sul posizionamento delle singole unità all'interno delle catene del valore e sulla capacità di rivolgersi ai mercati più dinamici. Peraltro, la crisi sta determinando cambiamenti sostanziali anche nelle imprese esposte sui mercati esteri, le quali hanno risentito del forte rallentamento della domanda internazionale manifestatosi nel 2013.

Caduta della domanda interna e forti instabilità di quella internazionale hanno quindi determinato, successivamente al 2007, una elevata pressione sulle condizioni produttive e di mercato delle imprese, modificando i fattori rilevanti per la sopravvivenza e la crescita delle singole unità produttive.

La competitività e il potenziale di crescita delle imprese italiane sono influenzati dalla combinazione delle scelte aziendali relative ad un insieme estremamente ampio di strategie produttive, organizzative, di mercato che a volte non trovano riscontro nemmeno nell'informazione statistica ufficiale. Da questo punto di vista, pressoché tutta la letteratura empirica si scontra con una generale limitatezza di informazioni. La consapevolezza di questi problemi ha indotto l'Istat a dedicare una parte della rilevazione del 9° censimento dell'industria e dei servizi all'approfondimento della misurazione degli elementi di modernizzazione e competitività del sistema delle imprese, con un focus particolare sulle imprese di minori dimensioni.

Alcune analisi hanno consentito di individuare, attraverso metodologie di analisi delle corrispondenze multiple,⁷ tre “profili strategici”, ciascuno a sua volta rappresentativo di un aspetto fondamentale della competitività delle imprese (cfr. prospetto 1).

Prospetto 1 - Principali profili strategici delle imprese manifatturiere italiane – 2011

DINAMISMO	INTERNAZIONALIZZAZIONE	COMPLESSITA' ORGANIZZATIVA
- Innovazione di prodotto o di servizio	- Il mercato di riferimento è internazionale	- Gestione di tipo manageriale
- Mercati di riferimento (locale, nazionale, internazionale)	- Esportazioni	- Appartenenza a un gruppo
- Innovazione di processo	- Innovazioni organizzative	- Controllo familiare
- Innovazione di marketing	- Relazioni con le imprese estere	- Assunzione di personale ad elevata qualifica
- Innovazioni organizzative	- Strategie volte ad aumentare le attività all'estero	- Qualità dei prodotti
- Strategie volte ad accedere a nuovi mercati		- Accordi di tipo formale (esclusi subfornitura e commessa)

⁷ Per maggiori dettagli si veda Istat (2013.2).

I profili così ottenuti hanno le caratteristiche seguenti:

a. *dinamismo aziendale*: include l'attività innovativa in senso ampio – non solo innovazioni di processo e prodotto, ma anche di marketing e organizzazione aziendale – e la propensione a espandersi verso nuovi mercati, nazionali e internazionali;

b. *proiezione estera*: esprime le diverse strategie di presenza sui mercati internazionali – esportazioni, attivazione di relazioni o accordi con imprese estere, delocalizzazione produttiva – e la propensione a introdurre innovazioni nell'organizzazione dell'impresa;

c. *complessità organizzativa*: individua i modelli di governance delle imprese, a seconda che queste presentino una gestione di tipo manageriale, appartengano o meno ad un gruppo (eventualmente in posizione di controllanti), siano caratterizzate da meccanismi di controllo familiare, abbiano il socio principale di nazionalità estera, abbiano attivato *joint ventures*, consorzi o accordi formali con altre imprese. A questi aspetti se ne aggiungono altri di diversa natura, quale la circostanza che l'impresa abbia un punto di forza competitivo nella qualità dei prodotti e servizi offerti, o abbia assunto prevalentemente personale a elevata qualifica professionale.

A seconda di come questi profili si combinano nel caratterizzare l'attività di un'impresa, divengono una chiave di lettura per classificare le imprese nazionali sulla base del loro orientamento strategico. In particolare, attraverso l'analisi dei gruppi (*cluster analysis*) sono state individuate cinque distinte tipologie di imprese, trasversali rispetto alle consuete classificazioni strutturali.

La partizione, le cui caratteristiche fondamentali sono riportate nella Tavola 2, restituisce un risultato ricco di informazioni, che non si esaurisce su un unico asse di lettura, poiché non emerge una sola leva strategica che domina ciascun cluster, ma strategie complesse rappresentate da diverse combinazioni dei profili precedentemente individuati.

Tavola 2 – Caratteristiche e profili strategici delle imprese manifatturiere con almeno tre addetti - 2011

CLUSTER	Imprese	% di imprese	Addetti medi	Produttività (a)	Profili strategici (b)			Strategie prevalenti	Mercato geografico di riferimento
					Dinamismo	Proiezione estera	Complessità organizzativa		
Piccolo cabotaggio	150.075	63,5	7,7	35,5	17,1	9,4	5,1	Tutela della quota di mercato	Locale/ Nazionale (c)
Internazionali tascabili	50.451	21,4	21,1	49,9	45,3	59,4	9,8	Accesso ai mercati; Tutela della quota di mercato	Internazionale
Dinamiche spinte	16.345	6,9	20,7	48,4	80,8	23,4	9,0	Ampliamento gamma di prodotti/servizi;	Nazionale/ Internazionale
Conservatrici	16.037	6,9	26,6	62,4	26,0	15,1	31,4	Tutela della quota di mercato	Nazionale

Tavola 2 segue – Caratteristiche e profili strategici delle imprese manifatturiere con almeno tre addetti - 2011

CLUSTER	Imprese	% di imprese	Addetti medi	Produttività (a)	Profili strategici (b)			Strategie prevalenti	Mercato geografico di riferimento
					Dinamismo	Proiezione estera	Complessità organizzativa		
Unità complesse	3.390	1,5	167,4	77,3	54,5	45,2	68,7	Tutela della quota di mercato; Ampliamento gamma dei prodotti/servizi	Internazionale
Totale	236.398	100,0	15,0	44,3	28,7	21,9	9,0		

Fonte: Istat, Rapporto annuale sulla situazione economica del Paese 2012. Elaborazioni su dati provvisori del Censimento Industria e Servizi 2011.

(a) Valore aggiunto per addetto (media in migliaia di euro). Il dato si riferisce al 2010.

(b) Indici normalizzati a 100. I valori variano tra un minimo di 10 e un massimo di 100, a seconda dell'intensità con cui il profilo strategico caratterizza il singolo gruppo di imprese.

(c) Locale= area di mercato comunale o regionale.

Il primo gruppo (“Piccolo cabotaggio”) include la maggioranza delle imprese manifatturiere (poco più del 63% del totale): le unità produttive che vi appartengono sono caratterizzate da un basso dinamismo, si rivolgono prevalentemente a un mercato locale (comunale o regionale) e presentano un’organizzazione aziendale molto semplificata. In questo gruppo di imprese la proiezione internazionale è sostanzialmente assente.

A un estremo idealmente opposto si trova il quinto gruppo (le “Unità complesse”), che comprende solo l’1,5% delle imprese. Le unità di questo cluster sono accomunate dalla presenza di un dinamismo e una proiezione sui mercati internazionali relativamente elevati, e soprattutto da una elevata complessità organizzativo-gestionale.

Oltre un quinto delle imprese ricade nel gruppo delle “Internazionali tascabili”, popolato da imprese a bassa complessità organizzativa, ma dinamiche e con una forte vocazione internazionale, non solo in termini commerciali e produttivi, ma anche di relazioni interaziendali.

Infine, l’insieme delle “Dinamiche” comprende circa il 7% delle imprese manifatturiere e include le unità con il profilo strategico più vivace: si trovano qui le aziende che fanno più ricorso a innovazioni di prodotto, di processo, organizzative e di marketing, che hanno una proiezione internazionale relativamente elevata, che puntano sull’arricchimento dell’offerta e sull’accesso a nuovi mercati.

L’ultimo cluster ha un peso simile a quello delle “Dinamiche” ed è composto da imprese “Conservatrici”, che si segnalano per un’organizzazione aziendale complessa, a fronte di un ruolo relativamente contenuto dei profili legati al dinamismo e alla proiezione internazionale.

In questo quadro, il profilo strategico legato alla proiezione internazionale delle imprese emerge come tratto distintivo di almeno due ampi segmenti del comparto manifatturiero. Si tratta, da un lato, delle “unità complesse”, dall’altro – con maggiore forza – delle “Internazionali tascabili”, nel quale si collocano circa 50mila imprese manifatturiere, che assorbono un milione di addetti

Le notevoli differenze tra questi due gruppi, in termini di dimensione d’impresa e di

copertura settoriale, attirano l'attenzione su due importanti caratteristiche del profilo stesso: a) la sua pervasività tra i diversi segmenti industriali, a testimonianza di una vocazione internazionale "diffusa" delle imprese manifatturiere italiane; b) la possibilità che le strategie d'impresa possano risultare più rilevanti, ai fini della performance, rispetto ai consueti fattori strutturali legati a dimensione e settore. Quest'ultimo punto, in particolare, merita di essere ulteriormente approfondito, perché chiama in causa le diverse modalità con cui le imprese partecipano alla competizione internazionale.

3. I modelli di internazionalizzazione delle imprese manifatturiere italiane

Un banco di prova di rilievo per l'analisi delle strategie di internazionalizzazione delle imprese è rappresentato dall'esame delle diverse forme di presenza sui mercati internazionali a cavallo degli anni più difficili della crisi, tra il 2007 e il 2010.

Ciò richiede in primo luogo un complesso lavoro di costruzione di basi di dati adeguate ad affrontare i diversi aspetti in cui il fenomeno si presenta. A tale scopo è stata costruita, per gli anni 2007 e 2010, una innovativa base dati derivante dall'integrazione di un ampio numero di indagini statistiche e dati amministrativi, comprensiva di osservazioni per circa 30.500 imprese manifatturiere attive in entrambi gli anni, che nel 2010 impiegavano circa 1,7 milioni di addetti.

A partire da questa base di dati e dalla copiosa letteratura sul tema, è stata costruita una tassonomia delle forme di internazionalizzazione delle imprese manifatturiere italiane a controllo nazionale, formata da quattro classi mutualmente esclusive: *a) Solo esportatori; b) Esportatori-importatori; c) Globali; d) Multinazionali*. Con un percorso che idealmente procede da modelli più elementari a strutture via via più complesse, le prime tre classi individuano altrettante forme di internazionalizzazione commerciale, mentre l'ultima si riferisce all'internazionalizzazione produttiva. In tal modo, la classe più elementare, relativa ai "Solo esportatori", è costituita da imprese che non importano ma svolgono un'attività di esportazione verso i paesi Ue e/o verso un massimo di quattro aree geografiche extra-Ue;⁸ nella seconda classe e terza classe sono state incluse le imprese che effettuano attività sia di esportazione che di importazione ("Esportatori-importatori"); nella terza quelle che vendono in almeno cinque aree extra-europee ("Globali") e nell'ultima le imprese italiane che hanno controllate estere ("Multinazionali"). Ogni azienda è assegnata, per ciascun anno di riferimento, a una sola classe; qualora un'impresa presenti più caratteristiche di classi diverse, essa è attribuita alla classe più elevata. Ciò significa, ad esempio, che un'impresa che svolge contemporaneamente attività di import ed export e vende in almeno sei aree al di fuori dell'Unione europea non è classificata tra gli "Esportatori-importatori", ma tra le imprese "Globali".

Dall'analisi dei dati emerge in primo luogo che le imprese manifatturiere che nel 2010 attuavano forme più complesse di internazionalizzazione presentavano dimensioni maggiori e più elevati livelli di efficienza (Tavola 3), oltre che una più accentuata diversificazione

⁸ Il mercato mondiale è stato ripartito in undici aree: Unione europea-27; Paesi europei non Ue; Africa settentrionale; Altri paesi africani; America settentrionale; America centro-meridionale; Medio oriente; Asia centrale; Asia orientale; Oceania; Altri territori e destinazioni.

produttiva, misurata in termini di varietà di beni esportati (Tavola 4).

Tavola 3 - Caratteristiche strutturali delle imprese manifatturiere per forme di internazionalizzazione - Anno 2010

FORME DI INTERNAZIO- NALIZZAZIONE	Imprese		Addetti		Addetti medi	Fatturato medio (migliaia di euro)	Produttività media (val. aggiunto per addetto)	Profittabilità media (MOL/ val.agg.)	Grado medio di apertura (esport. /fatt. totale)
	Numero	%	Numero	%					
Multinazionali	2.230	5,9	366.156	21,0	164,2	50.322,0	70,9	32,1	47,8
Globali	8.358	22,3	714.052	40,9	85,4	28.102,1	62,8	32,9	49,7
Esportatori-importatori	14.754	39,3	496.159	28,4	33,6	9.065,1	55,4	34,8	25,7
Solo esportatori	12.173	32,4	170.913	9,8	14,0	2.293,6	43,1	34,3	17,7
Totale	37.515	100,0	1.747.279	100,0	46,6	13.561,6	54,0	34,1	29,8

Fonte: ISTAT, elaborazioni su base dati micro COE-FATS.

La forma di internazionalizzazione prevalente tra le imprese manifatturiere italiane presenti sui mercati internazionali è quella degli Esportatori-importatori (39,3%). Poco meno di un terzo (il 32,4%) è composto da imprese solo esportatrici; il 22% circa è “Globale”, mentre solo il 5,9% sono multinazionali, sebbene questa percentuale sia superiore a quella relativa al complesso del sistema economico (3,4%).

In termini di occupazione, tuttavia sono le imprese Globali a pesare di più (per circa il 41%), mentre le Esportatrici-importatrici spiegano il 28,4% degli addetti complessivi e le Multinazionali il 21%. Le imprese Solo esportatrici, relativamente numerose, occupano meno del 10% degli addetti totali. Del resto, la dimensione media aziendale cresce vistosamente all'aumentare della complessità del modello di internazionalizzazione adottato: dagli oltre 164 addetti medi delle multinazionali italiane si passa agli 85 delle imprese Globali, fino ai 14 addetti medi delle imprese Solo esportatrici.

Forme di internazionalizzazione più complesse, infine, anche coerentemente con la maggiore dimensione media d'impresa, si accompagnano a livelli più elevati di produttività (misurata in termini di valore aggiunto per addetto), ma soprattutto a una presenza più estesa e articolata sui mercati esteri: le multinazionali sono quelle che più delle altre diversificano in termini di numero di prodotti esportati (37,6 a fronte degli 11,9 della media totale), numero di settori presidiati con l'export (6,6 contro una media pari a 2,9) e numero di paesi di destinazione delle esportazioni (34,5 a fronte del 13,2 della media complessiva, si veda la Tavola 4).

Tavola 4 - Forme di internazionalizzazione e diversificazione produttiva nelle imprese manifatturiere - Anno 2010

FORME DI INTERNAZIONALIZZAZIONE	Diversificazione produttiva		
	Numero di prodotti esportati	Numero di settori in cui si esporta	Numero di paesi in cui si esporta
Multinazionali	37,6	6,6	34,5
Globali	23,0	4,4	30,7
Esportatori-importatori	8,2	2,5	7,6
Solo esportatori	4,0	1,6	3,9
Totale	11,9	2,9	13,2

Fonte: ISTAT, elaborazioni su base dati micro COE-FATS.

È ragionevole ritenere che, nel tentativo di contenere gli effetti reali della crisi, tra il 2007 e il 2010 le scelte degli imprenditori sulle modalità di presenza sui mercati internazionali siano cambiate, con conseguente impatto sulla performance d'impresa. Per valutare la consistenza e gli effetti di tali cambiamenti, occorre analizzare anzitutto come sia mutata la distribuzione delle imprese tra le forme di internazionalizzazione. Ebbene, tra il 2007 e il 2010 quasi tre quarti (74,6%) delle imprese a controllo italiano presenti nel campione in entrambi gli anni hanno mantenuto invariate le proprie modalità di internazionalizzazione. Nello stesso periodo, tuttavia, un consistente numero di imprese cambia posizione nella scala dell'internazionalizzazione: l'11,1% del campione è transitato verso tipologie meno evolute, mentre il 14,6% si è spostato verso forme più complesse di internazionalizzazione.

Lo spostamento netto verso modalità più evolute di partecipazione ai mercati esteri è spinto in particolare dalle imprese che nel 2007 erano "Solo esportatrici" e successivamente hanno affiancato all'attività di export anche quella di importazione, solo parzialmente controbilanciata dal ritrarsi, verso la stessa classe di "Esportatori-importatori", di imprese precedentemente "Globali" (4,1% di casi).

Diviene allora opportuno analizzare l'effetto di questi spostamenti – e delle persistenze nelle diverse classi – sulla performance delle imprese. A questo proposito, semplici esercizi di stima⁹ condotti sulla base dati così modificata rivelano che le transizioni verso tipologie più evolute di internazionalizzazione hanno un effetto positivo e significativo sulla performance delle imprese, in termini di variazione del valore aggiunto e andamento degli addetti impiegati in Italia: ad esempio, tra il 2007 e il 2010 ampliare su scala mondiale la propria attività attraverso un salto da "Solo esportatore" a "Globale" si è accompagnato a un aumento del 10,9% del valore aggiunto, praticamente identico all'incremento di valore aggiunto registrato da chi è passato dalla condizione di "Globale" a quella di impresa multinazionale (+10,8%). Vistoso è anche l'effetto positivo associato alla transizione da "Esportatore-importatore" a "Globale" (+8,7%). Al contrario, per chi ha fatto il percorso inverso, e ha visto ridimensionarsi l'estensione della propria presenza sui mercati esteri passando a forme più elementari di internazionalizzazione, si rileva un sensibile

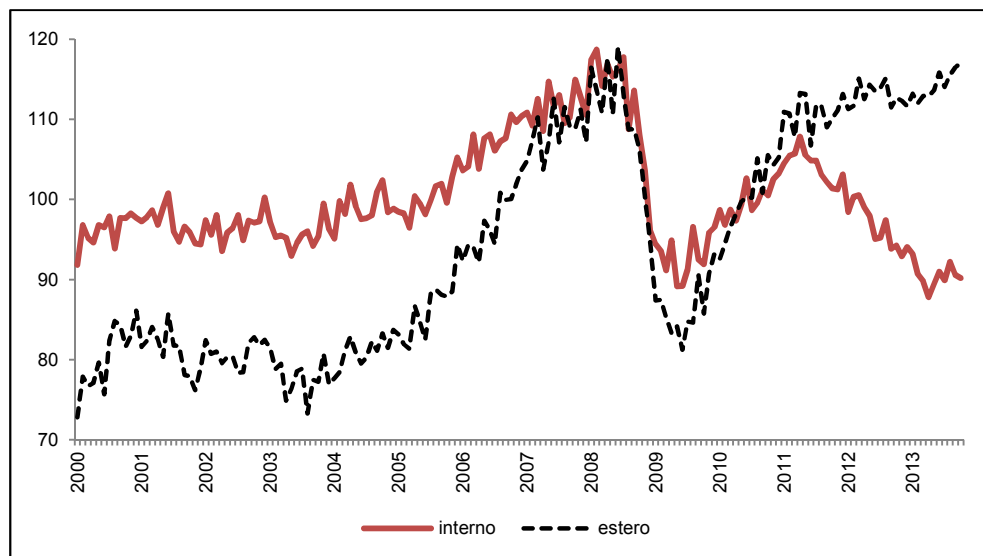
⁹ Gli effetti sono stati stimati attraverso modelli lineari (OLS), controllando per la dimensione d'impresa e la ripartizione geografica di localizzazione delle imprese.

peggioramento di performance: ripiegare dalla condizione di “Globale” a quella di “Esportatore-importatore” si associa a una contrazione di valore aggiunto pari al 4,8%, mentre più ampia è la diminuzione legata alla transizione da “Esportatore-importatore” a “Solo esportatore” (-16,1%).

4. Le dinamiche delle imprese manifatturiere esportatrici nel 2010-2013

Nel corso della nuova recessione avviatasi nel secondo trimestre del 2011 e durata nove trimestri consecutivi, le imprese manifatturiere italiane hanno sperimentato una fase di accelerata e intensa riallocazione delle vendite dal mercato interno ed estero, che non trova riscontro nell’esperienza dell’ultimo decennio, e trova riscontro, in ambito europeo, solo in Spagna (Figura 2).

Figura 2 - Indici del fatturato dell'industria italiana per mercato di destinazione – dati mensili destagionalizzati – 2010=100



Fonte: Istat

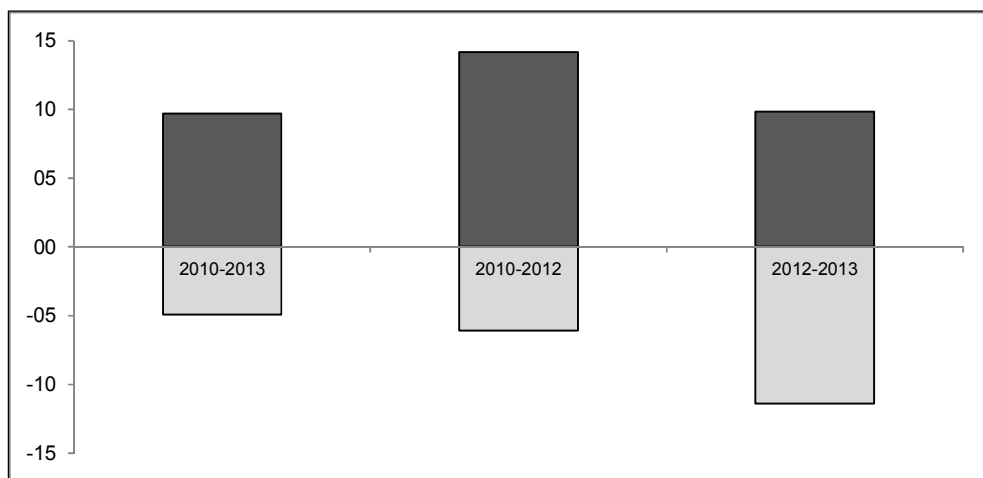
Questa divaricazione ha stimolato le imprese esportatrici a sviluppare ulteriormente la propria presenza sui mercati esteri, in modo da compensare le forti perdite registrate su quello interno. L’intensificazione della proiezione estera ha aumentato la competizione tra imprese, determinando percorsi individuali significativamente differenziati.

Il grado di eterogeneità nelle dinamiche individuali delle imprese esportatrici può essere misurato attraverso basi di dati ad alta rappresentatività, che consentono di scomporre le dinamiche aggregate in flussi riconducibili ai diversi segmenti di imprese, distinte per dimensione, settore, performance economica, caratteristiche strutturali, comportamenti strategici e orientamenti di mercato.

Con queste finalità, è stato costruito un panel di 29mila imprese manifatturiere persistentemente esportatrici nel periodo 2010-2013 (gennaio-maggio di ogni anno), dalla copertura molto elevata: 241 miliardi di export nell'intero 2010 (91% del totale) e 108 miliardi nei primi cinque mesi del 2013. La struttura delle imprese del panel per classe dimensionale vede presenti circa 6mila microimprese (con meno di 10 addetti), 16mila piccole imprese (10-49 addetti), 6mila medie imprese (50-249 addetti) e 1.200 grandi imprese. In proposito, tuttavia, va sottolineata la modificazione del peso relativo delle diverse classi dimensionali in termini di export: tra il 2010 e il 2013 è aumentato il peso delle micro e piccole imprese (dal 14,6% al 16,4%) e delle medie imprese (dal 30,3% al 32%), mentre l'incidenza delle grandi imprese è passata dal 55,1% al 51,6%. Questo pattern dimensionale è confermato anche se si considerano separatamente i flussi Ue ed extra-Ue.

Un primo spunto di analisi è quello relativo alla scomposizione della dinamica complessiva dell'export nei contributi dovuti alle imprese in espansione e a quelle in flessione. La figura 3 riporta, per tre periodi (2010-2013, 2010-2012 e 2012-2013) la scomposizione della variazione media annua dell'export nei contributi dovuti alle imprese in crescita ed a quelle in contrazione.

Figura 3 - Contributi positivi e negativi alla crescita media annua dell'export delle imprese in espansione e di quelle in flessione



Fonte: Istat, Rilevazione sul commercio estero

Rispetto alla tendenza degli ultimi tre anni, nel 2013 emerge un forte peggioramento del contributo negativo delle imprese in flessione di export, associato ad un ridimensionamento dell'intensità di crescita di quelle in espansione.

Concentrando l'attenzione alle dinamiche registrate tra 2012 e 2013, è possibile rilevare diverse specificità. Un aspetto di fondo dominante è dato dalla notevole differenza tra la crescita (+2,6%) dell'export verso l'area extra-Ue e il calo (-4,6%) verso l'area Ue. Dal punto di vista dimensionale, la performance esportativa dell'ultimo anno è correlata inversamente alla dimensione aziendale: +8% per le micro; +3,8% per le piccole; -0,3% per le medie; -4% per le grandi, che si riduce a -2% al netto delle imprese che operano nel settore della raffinazione. Se si valutano queste dinamiche alla luce delle performance dei diversi segmenti dimensionali registrate negli anni passati, nel 2012-2013 emerge

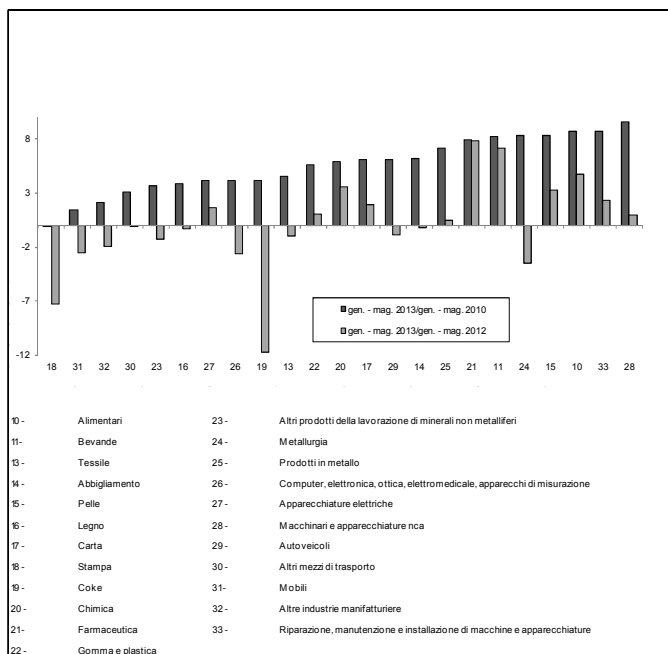
chiaramente un rilevante peggioramento per le medie e soprattutto grandi imprese.

Un ulteriore aspetto, legato a quello dimensionale, è che il sostegno all'export proviene unicamente dalla crescita, seppure lieve (+0,6%) delle imprese con bassa propensione all'export (quelle che esportano meno del 20% del fatturato). Le imprese con media esposizione (fatturato esportato compreso tra il 20% e il 60% del fatturato totale) mostrano una caduta del 3,4%, che si ridimensiona allo 0,2% per le imprese fortemente esposte.

La persistenza della recessione sta quindi stimolando una maggiore presenza all'estero da parte di imprese, soprattutto di piccola dimensione, finora prevalentemente orientate al mercato interno; d'altra parte, quelle con maggiore esposizione mostrano segnali di difficoltà a mantenere adeguati tassi di crescita.

Dal punto di vista settoriale, è possibile analizzare la performance dei diversi comparti in termini di intensità e diffusione – interna al settore – delle spinte alla crescita dell'export e valutare come la fase più recente abbia modificato il quadro di medio periodo. La Figura 4 mostra i settori industriali ordinati in base alla variazione mediana dell'export delle imprese registrata (in media annua) tra il 2010 e il 2013. A questa misura è stata associata quella relativa all'ultimo anno.

Figura 4 - Imprese manifatturiere persistentemente esportatrici nel 2010-2013. Variazioni mediane annue dell'export per settore (2010-13 e 2012-13)



Fonte: Istat, Rilevazione sul commercio estero

Come si vede, nella parte destra della figura emergono i settori delle macchine e apparecchiature, alimentare, pelle, metalli, bevande e farmaceutica. Per ognuno di questi settori la metà delle imprese ha sperimentato un tasso di crescita medio annuo dell'export pari o superiore all'8%.

In questo quadro tendenziale, solo i settori farmaceutico, delle bevande, alimentare, hanno mantenuto un profilo di "crescita diffusa" relativamente elevato anche tra il 2012 e il 2013. Il comparto delle macchine, che è quello che ha registrato i migliori risultati nel periodo 2010-2013, ha nettamente peggiorato la propria performance "diffusa", mentre la caduta relativamente più intensa sembra interessare il comparto dei metalli.

Come si è visto, la fase successiva alla crisi del 2008-2009 ha visto rilevanti modificazioni interne al sistema delle imprese esportatrici, che hanno reagito al quadro macroeconomico interno e internazionale in modo differenziato per settore, dimensione, area di sbocco prevalente.

Allo scopo di individuare i segmenti di imprese persistentemente competitivi, quelli in declino strutturale, e quelli con dinamiche differenziate nelle diverse fasi, le imprese del panel sono state suddivise in 4 gruppi:

1. imprese con export in crescita in entrambi i periodi 2010-2012 e 2012-2013;
2. imprese con export in flessione in entrambi i periodi 2010-2012 e 2012-2013;
3. imprese con export in flessione nel 2010-2012 e in crescita nel 2012-2013;
4. imprese con export in crescita nel 2010-2012 e in flessione nel 2012-2013.

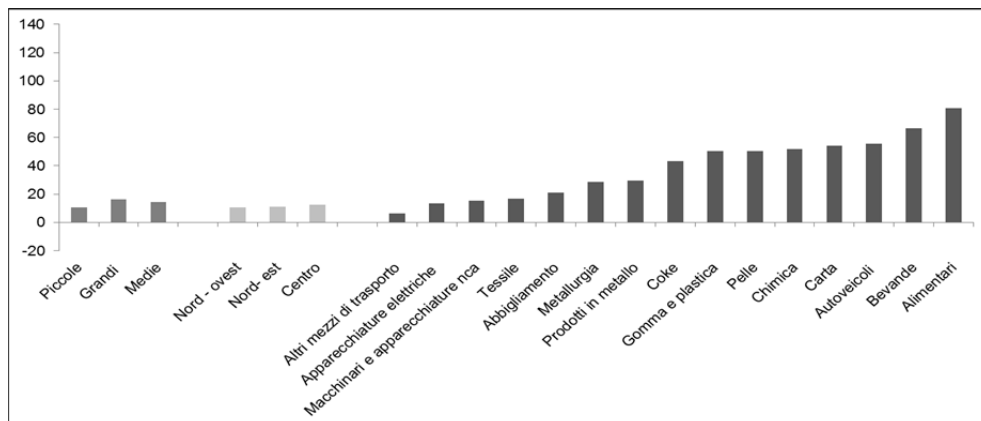
Le imprese manifatturiere che hanno aumentato le esportazioni sia nel 2010-2012 sia nel 2012-2013 sono circa 8.900; si tratta del 31% del totale delle imprese sempre esportatrici nel periodo 2010-2013 (gennaio-maggio di ogni anno), e spiegano oltre il 45% del valore complessivo dell'export dei primi cinque mesi del 2013.

Come nel paragrafo precedente, anche in questo caso, attraverso la stima di modelli probit, sono state analizzate le determinanti della probabilità di appartenere a ciascun gruppo di imprese. In particolare, una crescita continua delle esportazioni si associa a un profilo strategico che vede le aziende operare su scala globale, ma più estensivamente che intensivamente: si tratta infatti di imprese che già nel 2010 esportavano in almeno cinque aree extra-Ue (erano "Globali", secondo la tassonomia precedentemente descritta), e che nel triennio 2010-2013 hanno presidiato un numero crescente di mercati e offerto un numero crescente di prodotti. Per queste imprese l'eventuale aumento della quota di export nell'extra-Ue rappresenta però un fattore di spinta solo se accompagnato da un aumento dei mercati serviti: al contrario, il solo concentrarsi intensivamente sull'extra-Ue, senza accrescere i mercati di sbocco, diviene un fattore di rischio per la dinamica recente delle esportazioni. Per le imprese dall'export sempre crescente, inoltre, le strategie risultano più importanti dei caratteri strutturali, alcuni dei quali hanno tuttavia un ruolo significativo: queste unità produttive sono per lo più medio-grandi, con sede nelle regioni del centro-nord, e appartengono prevalentemente ai settori alimentare, delle bevande e degli autoveicoli. Al contrario, sono rare, in questo gruppo "virtuoso", le microimprese, le aziende delle regioni meridionali e insulari, e quelle attive nei settori tradizionali, in particolare mobili.

Un quadro speculare presentano le imprese le cui esportazioni sono diminuite in entrambi i periodi. Si tratta di poco più di 4.500 unità, che spiegano il 7,5% delle esportazioni dei primi cinque mesi del 2013. Soprattutto, coerentemente con quanto appena

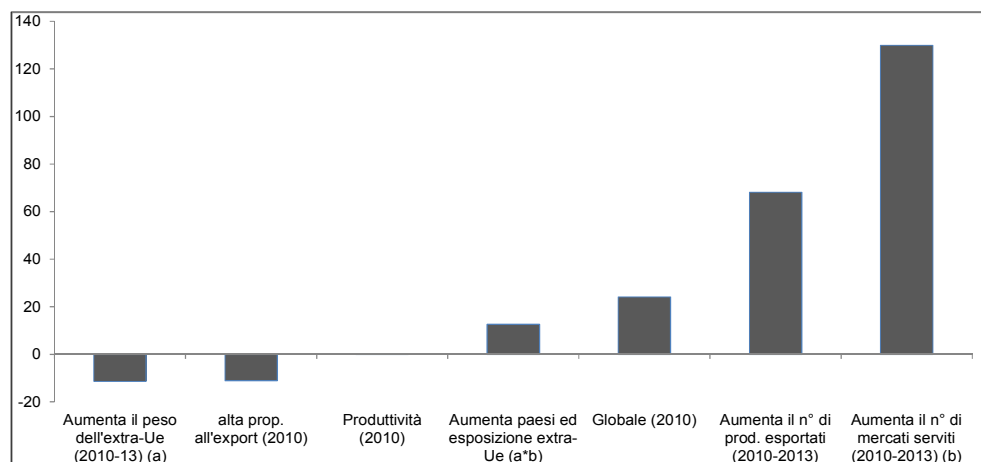
visto a proposito delle imprese dall'export sempre crescente, questo insieme di imprese ha visto declinare le proprie esportazioni con tanta maggiore probabilità quanto più intensa – ma meno estesa in termini di mercati serviti – è stata nel 2010 la quota di fatturato da esportazioni e la focalizzazione su (pochi) mercati extra-Ue. Il profilo strutturale dell'impresa con export “sempre decrescente” è quello di un'azienda di dimensioni medio-piccole, operante nei settori tradizionali o a bassa intensità di scala quali tessile, abbigliamento, legno, mobili, ma senza una marcata caratterizzazione territoriale.

Figura 5 - Imprese manifuriere persistentemente esportatrici nel 2010-2013. Determinanti della probabilità di crescita persistente dell'export (sia nel 2010-12, sia nel 2012-13) - Effetti territoriali, dimensionali e settoriali



Fonte: Elaborazioni su dati Istat

Figura 6 - Imprese manifuriere persistentemente esportatrici nel 2010-2013. Determinanti della probabilità di crescita persistente dell'export (sia nel 2010-12, sia nel 2012-13) - Effetti imputabili a tipologia, strategie e profilo economico dell'impresa



Fonte: Elaborazioni su dati Istat

Vi è poi un gruppo di imprese manifatturiere esportatrici che nell'ultimo anno ha visto tornare ad aumentare le esportazioni dopo aver vissuto un declino dell'export nel biennio 2010-2012. Si tratta di poco meno di 5.900 unità, rappresentative di circa il 13% dell'export totale manifatturiero del periodo gennaio-maggio 2013. Anche in questo caso l'andamento si è accompagnato a un aumento dei mercati serviti, soprattutto in paesi extra-Ue, da parte di imprese attive prevalentemente nei settori dell'elettronica, delle apparecchiature elettriche e dei mezzi di trasporto diversi dagli autoveicoli.

Infine, un terzo delle imprese considerate (circa 9.600 unità, rappresentative di circa il 35% delle esportazioni complessive del comparto) ha subito un calo dell'export nel 2012-2013 dopo un precedente biennio di crescita. Da un lato queste imprese si caratterizzano per una strategia orientata a una intensa propensione all'esportazione, dall'altro lato spiccano una connotazione territoriale legata alle regioni settentrionali e una caratterizzazione settoriale fortemente orientata alle attività tipiche del Made in Italy, come la meccanica, la metallurgia, i metalli, la produzione di autoveicoli e di derivati della lavorazione di minerali non metalliferi.

5. Conclusioni

Nel contesto ciclico del 2011-2013, caratterizzato da una profonda crisi della domanda interna, ma anche nello scenario atteso per il prossimo biennio, la capacità delle imprese manifatturiere italiane di mantenere ed espandere la propria posizione sui mercati internazionali appare un fattore sempre più cruciale per la loro competitività e più in generale per la crescita dell'intera economia.

Le analisi presentate, basate su ampie basi di dati microeconomici, hanno voluto dare un contributo informativo al problema, mostrando da un lato come la capacità di intercettare la domanda estera sia stata notevolmente diversa tra le imprese, con ampi segmenti che non hanno saputo cogliere le opportunità offerte da una domanda estera comunque crescente, seppure con forti differenziazioni geografiche e settoriali; dall'altro che, soprattutto nei periodi di maggiore debolezza del ciclo, ai fini della tenuta economica e di una buona performance diviene rilevante investire in forme più complesse di internazionalizzazione.

Riferimenti bibliografici

- Altomonte C., T. Aquilante e G. Ottaviano. 2012. *The Triggers of Competitiveness: the EFIGE Cross Country Report*, Bruegel Blueprint Series, Volume 17.
- Barba Navaretti G. e A.J. Venables. 2004. *Multinational firms in the world economy*. Princeton University Press, Princeton
- Chaney T. 2008. Distorted gravity: the intensive and extensive margins of international trade. *American Economic Review*. 98: 1707-1721.
- Istat. 2013.1. *Rapporto sulla competitività dei settori produttivi*. Febbraio.
- Istat. 2013.2. *Rapporto annuale: la situazione del Paese nel 2012*. Maggio.
- Istat 2013.3. *9° Censimento dell'industria e dei servizi e Censimento delle istituzioni non profit. Primi risultati*. Luglio.
- Melitz M.J. 2003. The impact of trade on intra-industry reallocations and aggregate industry productivity. *Econometrica*. 71(6): 1695-1725.
- Melitz M.J. e G.I.P. Ottaviano. 2008. Market size, trade and productivity. *Review of Economic Studies*. 75(1): 295-316.
- Wagner J. 2011. International trade and firm performance: a survey of empirical studies since 2006. *Institute for the Study of Labor (IZA) Discussion Paper*. n. 5916, august.