

Le imprese esportatrici durante l'emergenza sanitaria ed economica

A seguito del diffondersi dell'epidemia di Covid-19, tra marzo e aprile 2020 i flussi commerciali dell'Italia con l'estero hanno registrato una brusca contrazione rispetto a febbraio: l'export è caduto del 45,8%, l'import del 32,3%. A maggio, con la progressiva ripresa delle attività internazionali, si è osservato un miglioramento, sebbene di entità molto diversa per export (+35,0%) e import (+5,6%). Tale recupero, peraltro, ha solo attenuato la generale flessione del trimestre marzo-maggio 2020, che ha visto le esportazioni diminuire del 29,0% e le importazioni ridursi del 27,7% rispetto al trimestre precedente.¹

A tali dinamiche sono sottesi andamenti differenziati della domanda nazionale ed estera: la ripresa osservata a maggio nelle esportazioni è stata determinata in misura più o meno analoga dall'andamento delle vendite verso i mercati Ue (+33,7%) ed extra-Ue (+36,5%), mentre nel caso delle importazioni, a fronte di un recupero contenuto della domanda di prodotti dai paesi Ue (+12,4%), si è registrata una riduzione (-2,7%) di quella diretta verso i paesi extra-Ue. Per questi ultimi mercati, infine, sono disponibili i dati di giugno, che confermano la ripresa dell'export verso le destinazioni extra-Ue (+14,9% rispetto a maggio), cui si accompagna un primo incremento significativo anche nelle importazioni (+20%), che ha un aspetto incoraggiante nel fatto che esso è guidato da maggiori acquisti di beni strumentali (per 6 punti percentuali), energia e beni di consumo non durevoli (entrambi intorno ai 5 punti).

La diversa dinamica della domanda interna ed estera è ormai una caratteristica dell'ultimo decennio: successivamente alla crisi del 2008 la domanda estera ha, infatti, avuto un peso crescente nel fatturato delle imprese industriali, che hanno progressivamente orientato le proprie vendite verso i mercati internazionali per compensare i bassi livelli di domanda interna.² Tale tendenza è andata rallentando a partire dal 2015, con il consolidarsi della fase di ripresa ciclica, fino a una sostanziale stabilizzazione negli anni più recenti.

Alla luce della rilevanza assunta dalla domanda estera, del potenziale impatto dell'epidemia sulle catene globali del valore (la provincia di Wuhan è un importante centro di produzione per l'industria automobilistica mondiale), della diffusione internazionale dell'epidemia e delle misure di lockdown,³ per valutare gli effetti che la crisi mondiale sta avendo sul nostro sistema produttivo occorre esaminare in dettaglio cosa accade alle imprese attive sui mercati esteri, unità produttive che hanno un ruolo rilevante sia per la manifattura italiana che per l'intera economia.

La rilevazione sulla Situazione e prospettive delle imprese nell'emergenza sanitaria Covid-19, condotta dall'Istat tra l'8 e il 29 maggio 2020, offre una risposta a tali esigenze informative, raccogliendo le valutazioni rispetto all'emergenza sanitaria di un campione di circa 90mila imprese con almeno 3 addetti, rappresentative di quasi il 90% del valore aggiunto e di circa tre quarti dell'occupazione dell'intero sistema produttivo.⁴ Le informazioni raccolte, congiuntamente ai dati sulle imprese esportatrici⁵, forniscono

¹ Si veda Istat, *Commercio estero e prezzi all'import*, in <https://www.istat.it/it/archivio/245551> e *Commercio estero extra Ue*, in <https://www.istat.it/it/archivio/245861>

² Si veda Istat, *Rapporto sulla competitività dei settori produttivi*, edizioni 2013, 2017, 2019.

³ Per una simulazione degli effetti diretti e indiretti delle misure di lockdown introdotte in Italia e nel mondo sui settori italiani si veda Istat, *Rapporto annuale 2020*, cap. 4 in <https://www.istat.it/it/archivio/244392>

⁴ Per maggiori informazioni sull'indagine e i principali risultati si veda <https://www.istat.it/it/archivio/244378>.

⁵ Le informazioni sulle imprese esportatrici derivano dal registro statistico integrato TEC - FrameSBS

indicazioni sugli effetti dell'emergenza sanitaria e della crisi economica sull'attività delle imprese, e sulle strategie di reazione da parte delle imprese stesse.

A tal fine, nelle pagine seguenti vengono considerate diverse tipologie di imprese attive sui mercati esteri, confrontandole con le risposte fornite dalle unità che dipendono dal solo mercato interno. In particolare, oltre al generico insieme delle imprese esportatrici, sono considerate anche le unità ad alta propensione all'export – quelle cioè il cui fatturato deriva per oltre il 50% dalle vendite sui mercati esteri –, le unità che esportano in più mercati e/o che esportano sia nel mercato Ue sia in quelli extra-Ue (indipendentemente dalla quota di fatturato che ricavano dall'export), e infine le imprese esportatrici a controllo estero, ovvero unità appartenenti a gruppi multinazionali controllati da una impresa estera. L'analisi, infine, si concentra sul solo comparto manifatturiero che spiega più dell'80% dell'export totale.

Gli effetti della crisi sanitaria sulle imprese manifatturiere

Nel 2018 le imprese manifatturiere con almeno 3 addetti erano oltre 184mila, impiegavano 3,4 milioni di addetti e generavano oltre 214 miliardi di valore aggiunto e 349 miliardi di export. Un terzo di esse (circa 60mila unità), che spiegavano il 70,3% dell'occupazione e l'81,2% del valore aggiunto, vendevano i propri beni anche all'estero. La capacità di esportare si associa anche a una maggiore dimensione aziendale (40,6 addetti in media a fronte di 8,2) e a una produttività del lavoro più elevata (81mila euro a fronte di 44mila). Tra le imprese esportatrici, inoltre, una presenza più estesa (in termini di numero di paesi serviti) o intensa (in termini di quota di fatturato derivante dall'export) si accompagna a dimensioni e livelli di produttività ancora maggiori, e a un peso maggiore nella generazione di valore aggiunto e di export, che raggiungono valori ancora più elevati nel caso di esportatori appartenenti a gruppi multinazionali a controllo estero (Tavola 1).

Tavola 1 - Caratteristiche delle imprese manifatturiere con almeno 3 addetti, per tipologia di imprese e tipologia di presidio sui mercati esteri – Anno 2018 (valori assoluti e percentuali)

	Imprese (%)	Addetti (%)	Dimensione media	Valore aggiunto (%)	Produttività (valore aggiunto per addetto; migliaia €)	Export (%)	Numero medio paesi destinazione export
Imprese non esportatrici	67.7	29.7	8.2	18.8	44.4	-	-
Imprese esportatrici	32.3	70.3	40.6	81.2	81.0	100.0	11.4
<i>di cui:</i>							
Imprese ad alta propensione all'export	23.6	30.2	74.0	38.6	89.7	72.2	25.5
Imprese a bassa propensione all'export	76.4	40.1	30.3	42.5	74.4	27.8	7.1
Imprese che esportano in più paesi	70.6	63.3	51.9	75.5	83.6	99.4	15.8
Imprese che esportano in un solo paese	29.4	6.9	13.6	5.7	57.2	0.6	1.0
Esportatori globali (a)	35.8	52.8	85.3	66.4	88.1	95.0	26.5
Imprese a controllo estero	3.4	13.8	235.5	19.9	101.2	31.2	26.6
Totale imprese	100.0	100.0	18.7	100.0	70.1	100.0	10.3

Fonte: Elaborazioni su dati Istat, Frame-Sbs, Coe e Rilevazione su situazione e prospettive delle imprese nell'emergenza sanitaria Covid-19
(a) Imprese che esportano sia nei paesi Ue che in quelli Extra-Ue

L'emergenza sanitaria ha fortemente condizionato anche questo rilevante segmento del sistema produttivo italiano (Tavola 2): quasi tre quarti delle unità manifatturiere con 3 addetti e oltre ha dichiarato di aver sospeso almeno temporaneamente l'attività produttiva, a seguito dell'introduzione dei provvedimenti governativi o per decisione stessa dell'impresa (per il 37% la sospensione si è protratta almeno fino al 4 maggio 2020).

Tavola 2 – Effetti della crisi sanitaria sulle imprese manifatturiere con almeno 3 addetti, per tipologia di imprese e di presidio sui mercati esteri (percentuali di imprese)

	Attività sospesa durante il lockdown (a)	Caduta di fatturato superiore al 50%	Operatività a rischio (b)	Vincoli di liquidità	Vincoli di offerta	Vincoli di domanda (c)	Vincoli di domanda estera
Imprese non esportatrici	73.8	54.2	35.6	56.0	32.3	56.3	16.1
Imprese esportatrici	76.6	48.1	28.5	50.0	32.7	75.1	55.3
<i>di cui:</i>							
Imprese ad alta propensione all'export	79.7	46.3	27.0	41.8	30.1	79.6	69.5
Imprese a bassa propensione all'export	75.7	48.6	29.0	52.6	33.4	73.8	51.0
Imprese che esportano in più paesi	75.4	45.4	27.0	48.3	30.5	78.1	63.6
Imprese che esportano in un solo paese	79.6	54.5	32.3	54.2	37.8	68.0	35.4
Esportatori globali (d)	72.1	39.8	21.3	41.6	30.4	78.8	65.3
Imprese a controllo estero	57.0	29.8	15.5	25.1	22.4	74.3	56.6
Totale imprese	74.7	52.2	33.3	54.1	32.4	62.3	28.8

Fonte: Elaborazioni su dati Istat, Frame-Sbs, Coe e Rilevazione su situazione e prospettive delle imprese nell'emergenza sanitaria Covid-19

(a) Imprese che per disposizione governativa o per scelta aziendale hanno sospeso l'attività, anche temporaneamente, nel periodo di *lockdown* (incluse quelle che sono riuscite ad aprire prima del 4 maggio 2020)

(b) Imprese che dichiarano, con riferimento al 2020, seri rischi operativi e di sostenibilità dell'attività.

(c) Imprese che prevedono una riduzione della domanda locale, nazionale, estera, anche per impossibilità di partecipare a fiere o eventi promozionali.

(d) Imprese che esportano sia nei paesi Ue sia in quelli extra-Ue.

La sospensione delle attività ha coinvolto in misura estesa sia le imprese che operano unicamente all'interno dei confini nazionali (73,8%) sia, in misura più ampia, quelle esportatrici (76,6%), con limitate differenze tra le diverse tipologie di esportatori, ma è risultata meno diffusa tra le imprese esportatrici a controllo estero, dove pure ha coinvolto oltre la metà delle unità produttive (il 57% circa).

Rispetto al 2019, nel bimestre marzo-aprile più dell'80% delle imprese manifatturiere ha dichiarato di avere subito una contrazione dei ricavi e una su due ha segnalato una riduzione di fatturato superiore al 50%. I ricavi si sono dimezzati per il 48,1% delle esportatrici, una percentuale inferiore a quella osservata per le domestiche (54,2%). Tra le imprese esportatrici, tuttavia, sono quelle di minore dimensione ad aver sentito maggiormente gli effetti della crisi sanitaria: la quota di imprese che ha dimezzato il fatturato è risultata pari a più del 60% per le microimprese (con 3-9 addetti) e il 45% per le piccole (10-49 addetti), contro meno del 33,4 % e il 31,5 % delle unità rispettivamente medie (50-249 addetti) e grandi (oltre 250 addetti). Gli esportatori che vendono in più paesi, inoltre, unità di dimensioni di gran lunga superiori alla media. mostrano complessivamente una maggiore tenuta, così come le imprese a controllo estero, per le quali "solo" il 29,8% ha subito una diminuzione del fatturato superiore alla metà. Il 20% di questo insieme di imprese, del resto, ha dichiarato di aver mantenuto stabile o aumentato il fatturato.

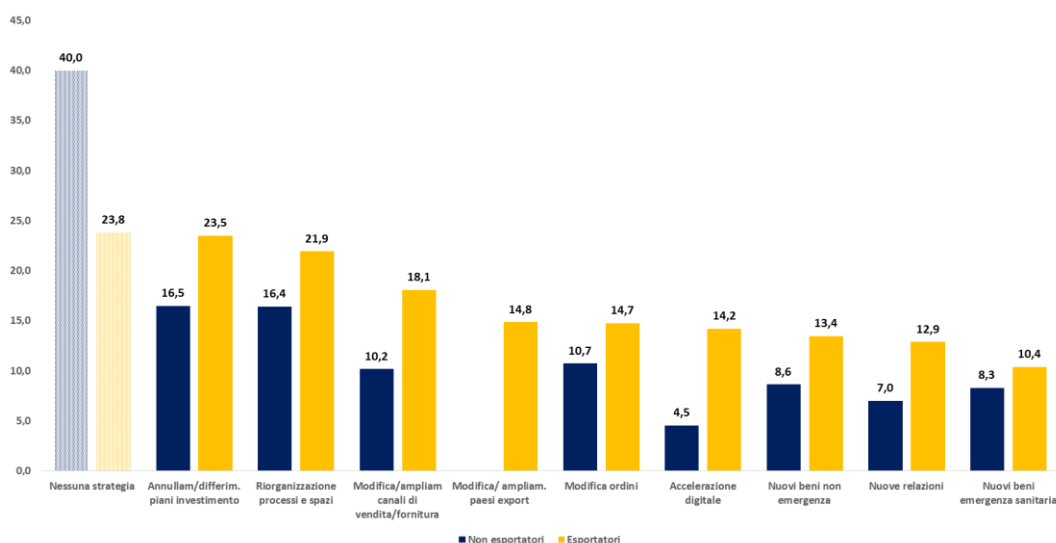
Circa un'impresa manifatturiera su tre ha segnalato che la crisi potrebbe comportare seri rischi operativi e di sostenibilità dell'attività nel corso dell'anno. Anche in questo caso, la presenza sui mercati internazionali si associa a una maggiore solidità, soprattutto per le imprese di maggiore dimensione: a fronte del 35,6% di imprese domestiche, il 28,5% di esportatori prevede gravi rischi per l'attività nel breve periodo; una quota che scende al 27% nel caso di unità a elevata propensione all'export o che vendono su più mercati, al 21% nel caso di chi esporta nell'Ue e nell'extra-Ue, fino al 15,5% nel caso delle imprese appartenenti a un gruppo multinazionale estero. Sul piano settoriale, sono le imprese esportatrici di alcuni comparti tradizionali del *Made in Italy*, in particolare l'abbigliamento e le calzature, i mobili e le altre industrie manifatturiere, a percepire in misura maggiore rischi di insostenibilità dell'attività entro la fine dell'anno. Tra gli effetti attesi che incideranno maggiormente sull'attività nel corso del 2020, oltre la metà delle imprese manifatturiere qui considerate (il 54,4%) indica una carenza di liquidità, più frequenti tra i non esportatori (56,0%) ma segnalati anche da un'impresa esportatrice su due, in particolare quelle più piccole che vendono i loro prodotti in un unico mercato. La quota di esportatori potenzialmente illiquidi diminuisce inoltre a poco più del 41% delle imprese a elevata propensione all'export o che esportano sia all'interno che al di fuori dell'Ue, e a circa un quarto delle unità a controllo estero.

Anche a causa dell'estensione mondiale raggiunta dalla crisi sanitaria, chi opera sui mercati internazionali avverte in maggiore misura il rischio di una riduzione della domanda (nazionale e estera); una previsione formulata da oltre il 75% di esportatori, a fronte del 56% di chi vende unicamente sul mercato nazionale. Ciò avviene per tutte le tipologie di esportatori, soprattutto quelle ad alta propensione all'export maggiormente esposte sui mercati esteri (il 79% delle unità). A preoccupare quest'ultime è soprattutto la riduzione della domanda estera di prodotti italiani, una difficoltà segnalata da quasi il 70% delle unità esportatrici, a cui si associa un'elevata riduzione di domanda nazionale e l'impossibilità di partecipare, o per la cancellazione o il rinvio, a fiere o eventi promozionali (quest'ultima segnalata dal 40% delle imprese). La riduzione di domanda estera risulta un fattore chiave per le imprese di alcuni settori produttivi, in particolare per i mezzi di trasporto e i macchinari e per il tessile abbigliamento pelle e accessori.

Le strategie di reazione alla crisi delle imprese esportatrici

Di fronte alla crisi in atto, oltre tre quarti delle imprese esportatrici indicano di avere formulato strategie di reazione (contro il 60% delle non esportatrici), che si manifestano prevalentemente nella modifica dei piani di sviluppo già definiti, o in forme di riorganizzazione dell'attività e dei processi produttivi (Figura 1). In particolare, quasi un quarto degli esportatori ha dichiarato di avere annullato o procrastinato i piani di investimento (più del 30% nel caso delle imprese con 50 e più addetti), mentre oltre un quinto (più del 50% nel caso delle grandi imprese), si è orientato verso la riorganizzazione dei processi e degli spazi (strategie che al contrario sono segnalate da poco più di un sesto delle imprese non esportatrici).

Figura 1 - Principali strategie di risposta alla crisi delle imprese manifatturiere esportatrici e non esportatrici



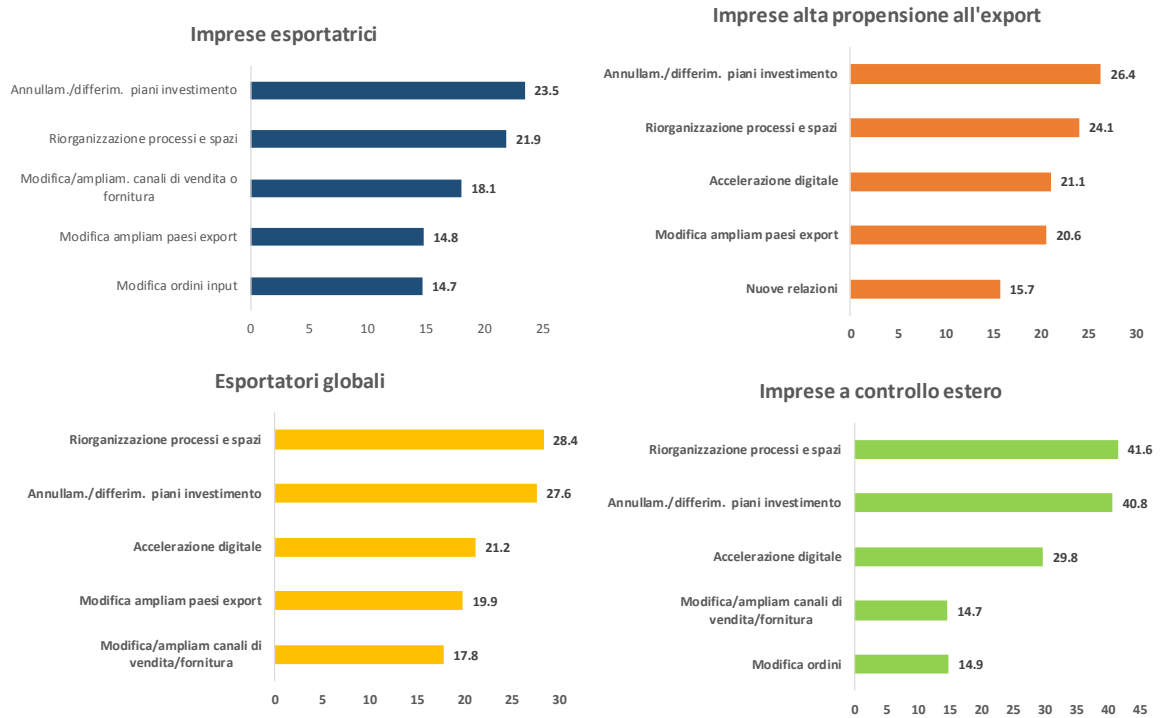
Fonte: Elaborazioni su dati Istat, Frame-Sbs, Coe e Rilevazione su situazione e prospettive delle imprese nell'emergenza sanitaria Covid-19

Tra le imprese esportatrici di minore dimensione, oltre all'annullamento dei piani di investimento, è risultata relativamente più frequente la modifica o l'ampliamento dei canali di vendita o dei metodi di fornitura e consegna dei prodotti (più del 20% delle unità nel caso delle microimprese), mentre le piccole imprese (tra i 10 e i 49 addetti) si sono orientate, in misura maggiore della media, all'intensificazione delle relazioni esistenti o creazione di partnership con altre imprese nazionali o estere (14,7%).

Una quota limitata ma non trascurabile di esportatori (il 15%) prevede di modificare i propri mercati di sbocco in risposta alla crisi sanitaria. Questa strategia interessa in misura relativamente maggiore (circa il 20%) imprese che esportano al di fuori dell'Europa, in particolare in Africa e Medio oriente, e riguarda imprese attive in settori rilevanti per il modello di specializzazione italiano: bevande (29%), altri mezzi di trasporto (26%), alimentari (17%), metallurgia (18%).

Se, dunque, da un lato le strategie riorganizzative sono più rilevanti per tutte le tipologie di imprese, per quelle con una maggiore esposizione sui mercati esteri acquistano rilevanza, oltre alla modifica dei mercati di sbocco dell'export anche l'accelerazione digitale e il maggior utilizzo di connessioni virtuali (per più di un quinto delle imprese; Figura 2). Ciò è più frequente per le imprese di maggiore dimensione, in particolare le medie e grandi unità. Le unità a controllo estero sono, invece, maggiormente orientate verso la riorganizzazione dei processi, l'accelerazione digitale e l'annullamento/differimento di piani di investimento, mentre un quinto delle imprese globali e ad alta propensione all'export indicano come rilevante la modifica/ampliamento dei mercati di destinazione delle vendite di prodotti italiani. Con riferimento a quest'ultima tipologia, un sesto delle imprese è orientato verso l'intensificazione delle relazioni esistenti o creazione di partnership con altre imprese nazionali o estere.

Figura 2 - Principali strategie di risposta alla crisi delle imprese esportatrici per tipologia di impresa



Fonte: Elaborazioni su dati Istat, Frame-Sbs, Coe e Rilevazione su situazione e prospettive delle imprese nell'emergenza sanitaria Covid-19