



I margini di aggiustamento delle esportazioni aggregate dell'Italia: mercati, prodotti e imprese

di Matteo Bugamelli e Andrea Linarello*

Introduzione¹

L'andamento delle esportazioni di un paese riflette l'insieme delle scelte di singole imprese che decidono se e quanto esportare, quali prodotti vendere e su quali mercati. Quantificare l'importanza relativa di questi differenti canali e di come essi siano influenzati dalle caratteristiche delle imprese consente di identificare le determinanti dell'evoluzione delle esportazioni aggregate e le leve di politica economica più efficaci per accrescere la competitività.

L'analisi empirica del legame tra le esportazioni aggregate e le scelte aziendali è divenuta recentemente frequente nella letteratura economica grazie alla disponibilità di dati a livello di singola impresa esportatrice disaggregati per prodotto e mercato di destinazione. Gli studi relativi ad alcuni paesi avanzati, quali il Belgio, la Francia, il Portogallo, la Spagna e gli Stati Uniti², hanno evidenziato come la dinamica aggregata delle esportazioni sia per lo più determinata dall'andamento delle vendite di prodotti già esistenti da parte di imprese già presenti sui mercati esteri.

Il lavoro utilizza i dati dell'Istat sull'universo degli esportatori italiani e scompone la dinamica delle esportazioni aggregate tra il 2000 e il 2015 in due principali componenti: (1) l'andamento dei flussi di esportazione relativi alle transazioni – intese come vendite di uno specifico prodotto in uno specifico mercato da parte di una specifica impresa – che assumono valori sempre positivi in due anni successivi (*margini intensivo*); (2) l'andamento dei flussi di esportazione relativi alle transazioni che, tra due anni successivi, vengono avviate ex novo o cessate (*margini estensivo*). Il margine estensivo viene poi distinto a seconda che rifletta la decisione dell'impresa di avviare o interrompere l'attività di esportazione: a) in qualsivoglia mercato e per qualsiasi prodotto (*margini estensivo di impresa*); b) in un dato mercato per prodotti comunque venduti anche altrove (*margini estensivo di mercato*); c) di un dato prodotto in un mercato ove l'impresa è presente con altri prodotti (*margini estensivo di prodotto*); d) di uno specifico prodotto in uno specifico mercato, continuando a vendere altri prodotti in altri mercati (*margini estensivo di prodotto e mercato*).

Utilizzando informazioni su occupati e fatturato delle imprese si calcola quanto l'evoluzione dei margini rifletta il contributo di imprese differenti per dimensione aziendale e livello di produttività.

I dati

La principale base dati utilizzata nel lavoro è quella sulle vendite all'estero dell'universo delle imprese esportatrici italiane (COE). Per ciascuna impresa COE riporta il valore in euro delle esportazioni e le quantità esportate disaggregati per prodotto e mercato di destinazione; i

* Banca d'Italia. Si ringraziano l'Istat per aver reso disponibili i dati necessari relativi all'universo degli esportatori italiani, Maria Gabriela Ladu per l'eccellente lavoro di assistente di ricerca, Corrado Abbate e Filippo Oropallo per l'aiuto prezioso nell'attività di costruzione del dataset. Le opinioni espresse non riflettono necessariamente quelle dell'Istituto di appartenenza

¹ L'approfondimento riporta i principali risultati del lavoro Bugamelli, Linarello e Serafini (2018).

² Cfr. Bernard, Jensen, Redding e Schott (2007 e 2009) per gli Stati Uniti; de Lucio, Minguez-Fuentes, Minondo e Requena-Silvente (2011) per la Spagna; Amador e Opromolla (2013) per il Portogallo; Buono, Fadinger e Aeberhardt (2009); Bricogne, Fontagné, Gaulier, Taglioni e Vicard (2012) per la Francia; Behrens, Corcos e Mion (2013) per il Belgio.

prodotti seguono la classificazione *Harmonized System* a 6 cifre.

La presenza di soglie statistiche di segnalazione esclude dal campo di osservazione i piccoli esportatori. Se per ragioni di confidenzialità le informazioni sui prodotti e sui mercati – fondamentali nella nostra analisi – sono disponibili soltanto per le imprese che in un anno solare abbiano esportato complessivamente più di 1.000 euro, il regime semplificato che si applica alle vendite tra paesi dell'Unione Europea prevede soglie di segnalazione ben più alte e, tra l'altro, variabili nel tempo: pari a 150.000 euro annui tra il 2001 e il 2002, sono aumentate a 200.000 per gli anni dal 2003 al 2006 e a 250.000 nel biennio 2007-2009; successivamente sono state ridotte a 50.000 euro.

Al fine di rendere i dati omogenei e coerenti nel tempo e tenere conto degli allargamenti dell'Unione Europea durante il periodo di analisi (nel 2004, nel 2007 e nel 2013), abbiamo applicato a tutti i dati la soglia più alta (pari a 250.000 euro) e considerato l'Unione Europea nella formulazione a 28 paesi. La base dati risultante si compone di circa 125.000 imprese all'anno, che esportano oltre 4.000 prodotti in più di 220 mercati. In termini di flussi la base dati contiene informazioni disaggregate relative a transazioni (impresa-mercato-prodotto) che complessivamente equivalgono al 97 per cento delle esportazioni totali di beni e riproducono accuratamente la dinamica delle esportazioni aggregate.

I dati COE vengono poi agganciati a livello di impresa con le informazioni circa il numero di addetti e il fatturato complessivo relativo all'universo delle imprese italiane³.

Gli esportatori italiani nel confronto internazionale

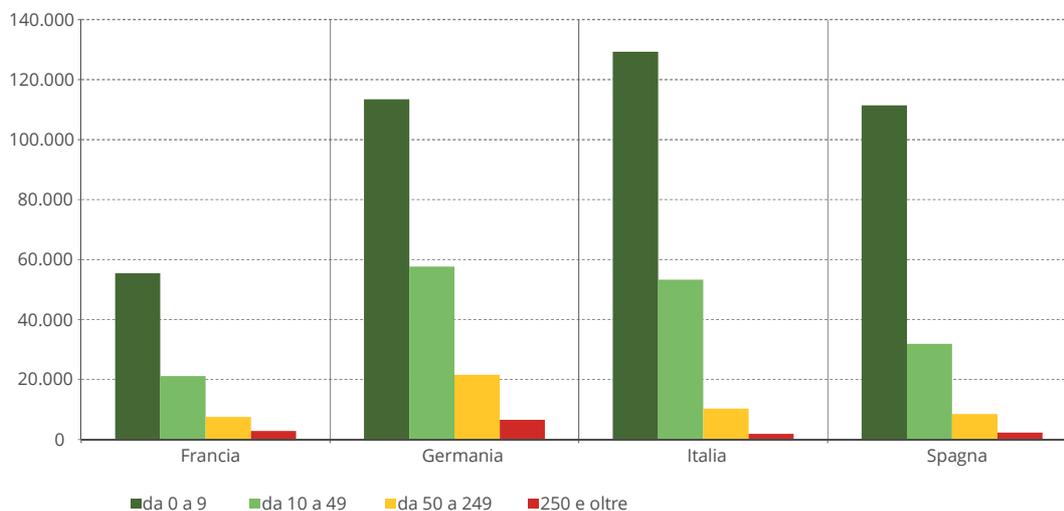
L'Italia si caratterizza per una popolazione di imprese esportatrici peculiare nel confronto con gli altri principali paesi europei. Restringendosi alle esportazioni di soli beni manufatti, l'elevato numero complessivo di esportatori, pari nel 2015 (ultimo anno per cui sono disponibili i dati) a circa 200.000 come in Germania, si compone di una compagine molto più corposa di imprese con meno di 10 addetti (circa 129.000 in Italia, contro 55.000, 113.000, 111.000 in Francia, Germania e Spagna, rispettivamente) e una, al contrario, più ridotta di aziende con oltre 250 addetti (circa 1.900 in Italia, contro 2.900, 6.600 e 2.300, in Francia, Germania e Spagna, rispettivamente; Grafico 1).

Questa composizione, che influisce negativamente sulle esportazioni totali per l'ovvia correlazione positiva tra dimensione di impresa e fatturato, si accompagna a un divario negativo in termini di livello di esportazioni per impresa quando si confrontano le piccole imprese italiane con le analoghe tedesche e francesi: nel 2015 il fatturato esportato per impresa delle aziende con meno di 10 addetti erano mediamente pari a 183.000 euro in Italia, contro 270.000, 300.000 e 250.000, rispettivamente, in Francia, Germania e Spagna. Un divario negativo, ma più contenuto, si riscontra anche per le aziende con oltre 250 addetti rispetto a Francia e Germania (95 milioni di euro in Italia, contro 109 e 122, rispettivamente); il dato relativo alle grandi imprese spagnole è invece inferiore a quello italiano (pari a 50 milioni di euro). Accade il contrario tra le medie imprese, che in Italia esportano in media valori quasi doppi rispetto ai concorrenti europei di analoga dimensione (11 milioni di euro in Italia, circa 6 in Francia, Germania e Spagna).

³ Per una descrizione dettagliata dei dati di impresa utilizzati in questa nota si vedano Abbate, Ladu e Linarello (2016) e Linarello e Petrella (2017).



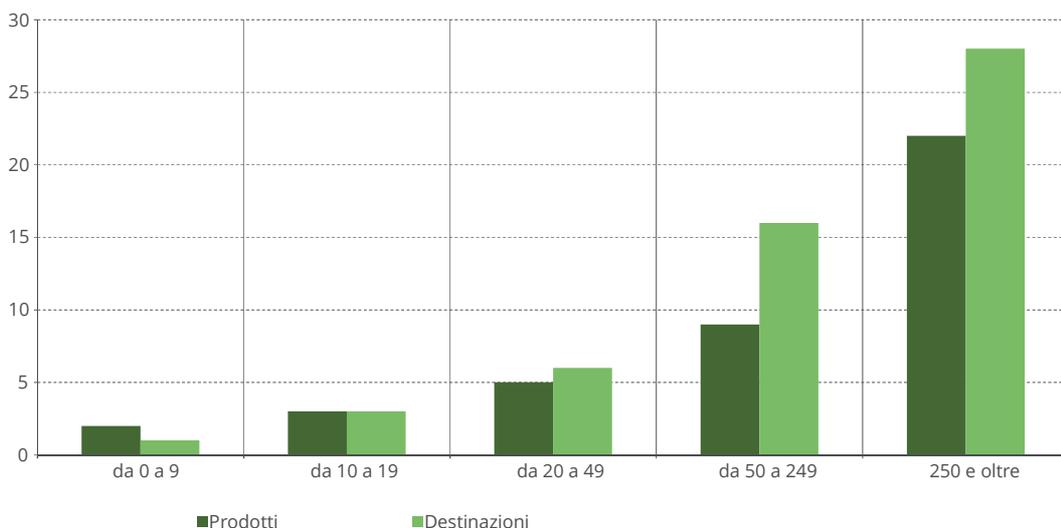
Grafico 1 - Numero di imprese esportatrici per classe dimensionale, 2015
(unità)



Fonte: elaborazioni su dati Eurostat

La dimensione aziendale incide anche sulla capacità di diversificazione delle vendite per prodotto e mercato di destinazione: mentre le imprese italiane con più di 250 addetti esportano in media oltre 20 prodotti in circa 30 mercati, quelle con meno di 10 addetti raggiungono mediamente un solo mercato con 2 prodotti (Grafico 2).

Grafico 2 - Numero di prodotti e mercati di destinazione per classe dimensionale di impresa, 2015
(unità)



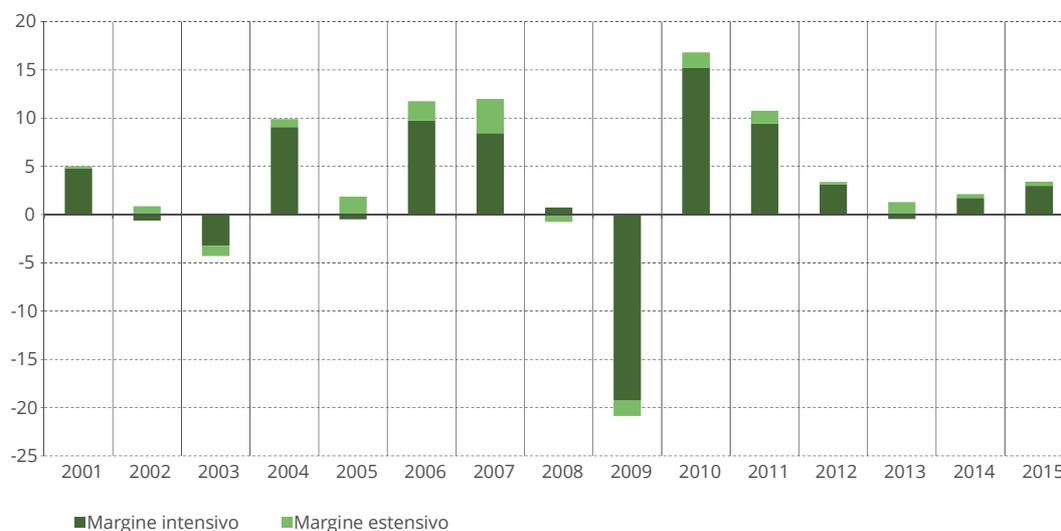
Fonte: elaborazioni su dati di commercio estero

La scomposizione in margini

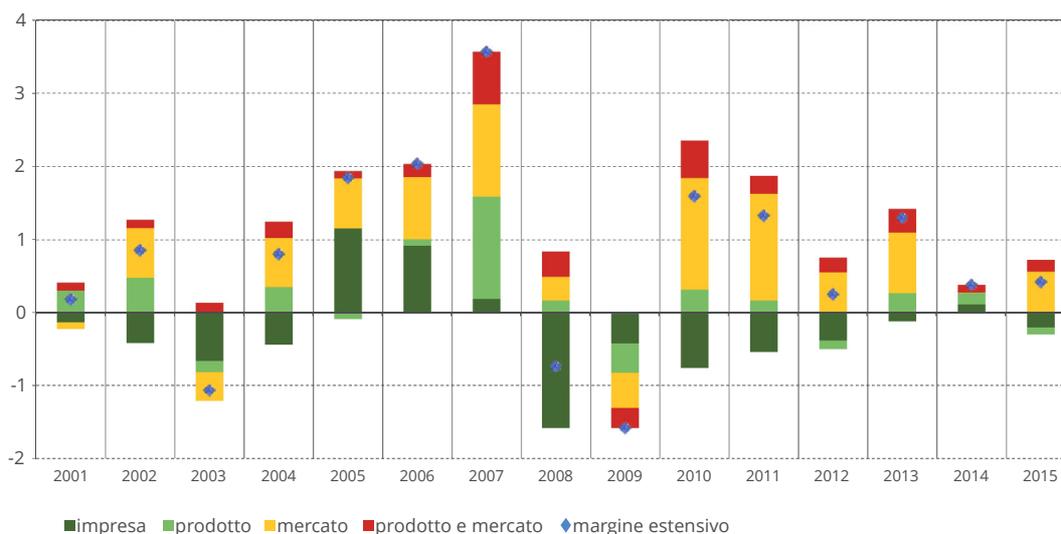
Rimandiamo al lavoro Bugamelli, Linarello e Serafini (2018) per una rappresentazione analitica dettagliata della scomposizione nei diversi margini, ovvero intensivo, estensivo di impresa, estensivo di mercato, estensivo di prodotto ed estensivo di prodotto e mercato. I risultati sono rappresentati nel grafico 3:

Grafico 3 - Contributi alla crescita delle esportazioni aggregate per margini
(dati annuali; contributi percentuali)

a - Margine intensivo ed estensivo



b - Scomposizione del margine estensivo



Fonte: elaborazioni su dati Eurostat



L'evoluzione nel tempo delle esportazioni italiane ha riflesso principalmente il margine intensivo (ossia l'andamento delle esportazioni delle imprese già presenti su un mercato con un dato prodotto), che spiega circa l'80 per cento delle variazioni medie annue nell'intero periodo 2001-2015 e quasi il 90 del crollo registrato nel biennio 2008-09 (Grafico 3a). Nell'ambito del margine estensivo, il contributo più significativo è venuto dall'ingresso di imprese già esportatrici su un maggior numero di mercati con prodotti già venduti altrove. Il processo di ricomposizione del mix dei prodotti esportati ha invece avuto un effetto netto limitato (Grafico 3b).

Sovrapponendo ai margini le caratteristiche dimensionali di impresa, si evince come nella media 2001-15 il margine intensivo abbia riflesso quasi esclusivamente il contributo delle imprese con 50 e più addetti (in particolare di quelle più grandi; Tavola 1, pannello superiore), a cui tra il 2001 e il 2007 e nuovamente dal 2010 al 2015 sono riconducibili i tre quarti dell'aumento delle esportazioni aggregate. Anche il margine estensivo ha risentito soprattutto dell'azione delle imprese medio-grandi, in particolare della capacità delle aziende con 20-249 addetti di entrare in nuovi mercati, che è stata più accentuata nelle fasi di crescita (prima del crollo del 2008 e con la ripresa avviata dal 2010).

Tavola 1 - Scomposizione della dinamica delle esportazioni per margini, classe dimensionale e quintili di produttività del lavoro, 2000-15

(valori medi annui; contributi percentuali)

Classe di Addetti	Crescita delle esportazioni			Scomposizione del margine estensivo			
	Totale	Margine Intensivo	Margine Estensivo	Imprese	Prodotto	Mercato	Prodotto e Mercato
da 0 a 9	-0,07	-0,10	0,03	0,02	0,00	0,00	0,03
da 10 a 19	0,20	0,07	0,13	0,01	0,01	0,08	0,03
da 20 a 49	0,32	0,12	0,21	-0,01	0,01	0,17	0,04
da 50 a 249	1,16	0,91	0,25	-0,12	0,06	0,26	0,06
250 e oltre	1,88	1,76	0,13	-0,11	0,12	0,06	0,06
Totale	3,50	2,75	0,75	-0,22	0,19	0,56	0,21

Quintili di produttività ¹	Crescita delle esportazioni			Scomposizione del margine estensivo			
	Totale	Margine Intensivo	Margine Estensivo	Imprese	Prodotto	Mercato	Prodotto e Mercato
1 quintile	0,22	0,17	0,05	-0,02	0,00	0,04	0,02
2 quintile	0,11	0,06	0,06	-0,02	0,01	0,04	0,02
3 quintile	0,03	0,00	0,03	-0,01	-0,01	0,03	0,01
4 quintile	0,00	-0,06	0,06	0,00	-0,01	0,05	0,02
5 quintile	3,13	2,58	0,55	-0,18	0,19	0,40	0,15
Totale	3,50	2,75	0,75	-0,22	0,19	0,56	0,21

⁽¹⁾ I quintili di produttività sono calcolati all'interno di ciascun settore in cui opera l'impresa. La misura di produttività utilizzata è il fatturato per addetto.

Fonte: elaborazioni su dati di commercio estero

Un'altra importante caratteristica di impresa che influenza la capacità delle imprese di competere nei mercati internazionali è la produttività (Melitz, 2003, Bernard, Jensen, Redding and Schott, 2012). Le imprese più produttive, infatti, sono meglio capaci di cogliere le opportunità offerte dal commercio internazionale, non solo vendendo più prodotti in più mercati ma anche grazie alla loro maggiore capacità di fronteggiare le pressioni competitive, attraverso l'innovazione di prodotto e l'investimento in qualità.

Scomponendo la dinamica delle esportazioni aggregate per il livello di produttività delle imprese esportatrici all'interno di ciascun settore (Tavola 1, pannello inferiore) emerge che le imprese più produttive contribuiscono per quasi il 90 per cento alla dinamica aggregata delle esportazioni. Il loro contributo al margine intensivo è addirittura superiore e spiega la quasi totalità della dinamica aggregata nelle fasi di crescita del commercio mondiale. Anche la dinamica del margine estensivo ha riflesso principalmente le scelte delle imprese più produttive, in particolare la scelta di entrare in nuovi mercati e di introdurre nuovi prodotti, sia nei mercati in cui erano già presenti sia in nuovi mercati; tale diversificazione delle vendite per mercato e prodotto è stata particolarmente intensa a partire dal 2010.

Conclusioni

Come già osservato in altri paesi, anche in Italia l'andamento delle esportazioni è determinato prevalentemente dalle scelte e dalle strategie di imprese esportatrici che sono già presenti in modo consolidato su numerosi mercati esteri. Le evidenze per dimensione di impresa e produttività confermano come un rafforzamento strutturale della competitività internazionale dell'economia italiana richieda di rimuovere gli ostacoli, interni ed esterni alle aziende, che limitano la capacità e la propensione di quelle già internazionalizzate di aumentare il perimetro aziendale e il livello di efficienza (Bugamelli, Lotti et al., 2018). La ricomposizione avvenuta negli ultimi 15-20 anni all'interno della popolazione di esportatori già consolidati verso aziende di dimensione medio-grande ha in effetti già fornito un sostegno rilevante alla ripresa delle esportazioni italiane registrata dal 2010 (Bugamelli et al., 2017).

Una maggiore diversificazione geografica da parte delle numerose imprese di media dimensione potrebbe fornire un'ulteriore spinta alle vendite all'estero dell'Italia, soprattutto qualora si concretizzi nell'espansione nei mercati più dinamici, quali quelli extra europei e più in particolare asiatici.

Bibliografia

- Abbate, C., Ladu, M., & Linarello, A. (2016), *An Integrated dataset of Italian Firm: 2005-2014*. ISTAT Working papers N. 25.
- Amador, J., & Opromolla, L. D. (2013). *Product and destination mix in export markets*. Review of World Economics, 149(1), 23-53.
- Behrens, K., Corcos, G., & Mion, G. (2013). *Trade Crisis? What Trade Crisis?* Review of Economics and Statistics, 95(2), 702-709.
- Bernard, A. B., Jensen, J. B., Redding, S. J., & Schott, P. K. (2007). *Firms in international trade*. The Journal of Economic Perspectives, 21(3), 105-130.
- Bernard, A. B., Jensen, J. B., Redding, S. J., & Schott, P. K. (2009). *The Margins of U.S. Trade*. American Economic Review, vol. 99(2), 487-93.



- Bernard, A. B., Jensen, J. B., Redding, S. J., & Schott, P. K. (2012). *The Empirics of Firm Heterogeneity and International Trade*. *Annual Review of Economics*, 4, 283–313.
- Bricongne, J. C., Fontagné, L., Gaulier, G., Taglioni, D., & Vicard, V. (2012). *Firms and the global crisis: French exports in the turmoil*. *Journal of International Economics*, 87(1), 134–146.
- Bugamelli, M., Fabiani, S., Federico, S., Felettigh, A., Giordano, C. & Linarello, A. (2017). *Back on track? A macro-micro narrative of Italian exports*. Banca d'Italia, *Questioni di economia e finanza*, n. 399, 1–86.
- Bugamelli, M., Linarello, A. & Serafini, R. (2018). *The 'Margin Call': firm-level export dynamics in Italy*. Banca d'Italia, mimeo.
- Bugamelli, M., Lotti, F. (eds), Amici, M., Ciapanna, E., Colonna, F., D'Amuri F., Giacomelli, S., Linarello, A., Manaresi, F., Palumbo, G., Scoccianti, F. e Sette, E. (2018). *Productivity growth in Italy: a tale of a slow-motion change*. Banca d'Italia, *Questioni di economia e finanza*, n. 422, 1–98.
- Buono, I., Fadinger, H., & Aeberhardt, R. (2009). *Learning and the Dynamics of Exporting: Theory and Evidence from French Firms*. 2009 Meeting Papers, (12940), 0–31.
- de Lucio, J., Mínguez-Fuentes, R., Minondo, A., & Requena-Silvente, F. (2011). *The extensive and intensive margins of Spanish trade*. *International Review of Applied Economics*, 25(5), 615–631.
- Linarello, A., & Petrella, A. (2016), *Productivity and reallocation: evidence from the universe of Italian firms*, Banca d'Italia, *Questioni di economia e finanza*, n. 353, 1–42.
- Melitz, M. J. (2003). *The impact of trade on intra-industry reallocations and aggregate industry productivity*. *Econometrica*, 71(6), 1695–1725.
- Secchi, A., Tamagni, F. and Tomasi, C. (2014). *The micro patterns of export diversification under financial constraints*. *Industrial and Corporate Change*, Volume 23, Issue 6, 1 December 2014, 1595–1622.