

LE IMPRESE



6.1 L'internazionalizzazione commerciale delle imprese italiane

L'andamento dei dati sugli operatori nel 2016¹

Nel 2016 è ulteriormente aumentato il numero di operatori all'esportazione rispetto all'anno precedente portando il totale a quasi 216 mila (tavola 6.1); come era già accaduto l'anno precedente all'aumento ha contribuito principalmente la classe dei micro-esportatori, cioè degli operatori che hanno un fatturato all'esportazione inferiore a 75 mila euro, alcuni dei quali presumibilmente si affacciano occasionalmente sui mercati internazionali.

Rispetto a cinque anni fa, confrontando con il 2011, gli operatori sono aumentati di poco più di 8 mila unità. L'aumento di quasi il 4 per cento ha riguardato oltre che la categoria dei micro, anche i maggiori esportatori, ovvero con fatturato all'esportazione superiore a 15 milioni di euro e, ancor di più, a 50 milioni di euro.

Tavola 6.1 - Operatori ed esportazioni per classe inflazionata di valore delle esportazioni
Numeri, valori in milioni di euro

Classi di valore delle esportazioni ⁽¹⁾ in migliaia di euro	Operatori						Esportazioni					
	Numero				Peso %		valori				Peso %	
	2011	2015	2016 ⁽²⁾	Var. % 2015-16	2011	2016 ⁽²⁾	2011	2015	2016 ⁽²⁾	Var. % 2015-16	2011	2016 ⁽²⁾
0-75	129.952	138.751	139.808	0,8	62,7	64,8	2.116	2.491	2.476	-0,6	0,6	0,6
75-250	26.810	26.864	26.564	-1,1	12,9	12,3	4.041	4.554	4.543	-0,2	1,1	1,1
250-750	19.323	19.226	19.199	-0,1	9,3	8,9	9.150	10.209	10.269	0,6	2,5	2,5
750-2.500	15.826	15.306	15.072	-1,5	7,6	7,0	23.376	25.571	25.328	-1,0	6,3	6,2
2.500-5.000	6.109	5.935	5.894	-0,7	2,9	2,7	22.887	25.001	25.081	0,3	6,2	6,2
5.000-15.000	5.784	5.549	5.605	1,0	2,8	2,6	52.648	56.698	57.788	1,9	14,3	14,2
15.000-50.000	2.575	2.569	2.582	0,5	1,2	1,2	71.795	80.649	81.783	1,4	19,5	20,1
oltre 50.000	973	970	984	1,4	0,5	0,5	182.491	197.183	199.141	1,0	49,5	49,0
Totale	207.352	215.170	215.708	0,3	100,0	100,0	368.504	402.357	406.409	1,0	100,0	100,0

⁽¹⁾ Gli estremi delle classi di valore delle esportazioni sono calcolate per ogni anno inflazionando le soglie sulla base dei valori medi unitari all'esportazione.

⁽²⁾ Dati provvisori.

Fonte: elaborazioni Ice su dati Istat

* Redatto da Elena Mazzeo (Ice) con la supervisione di Giancarlo Corò (Università di Venezia Ca' Foscari).

¹ L'Istat definisce operatore economico del commercio con l'estero il soggetto economico, identificato attraverso la partita Iva, che risulta avere effettuato almeno una transazione commerciale con l'estero nel periodo considerato; con impresa esportatrice/importatrice, invece l'Istat identifica un'impresa dell'industria e dei servizi che, sulla base dell'integrazione tra l'Archivio statistico delle imprese attive (Asia) e quello degli operatori economici del commercio con l'estero, risulta aver effettuato transazioni commerciali con l'estero nel periodo di osservazione. In questo capitolo le due espressioni sono utilizzate come sinonimi. Si tenga presente tuttavia che per gli operatori i dati sono aggiornati al 2016, mentre i dati sulle imprese esportatrici/importatrici sono disponibili fino al 2015.

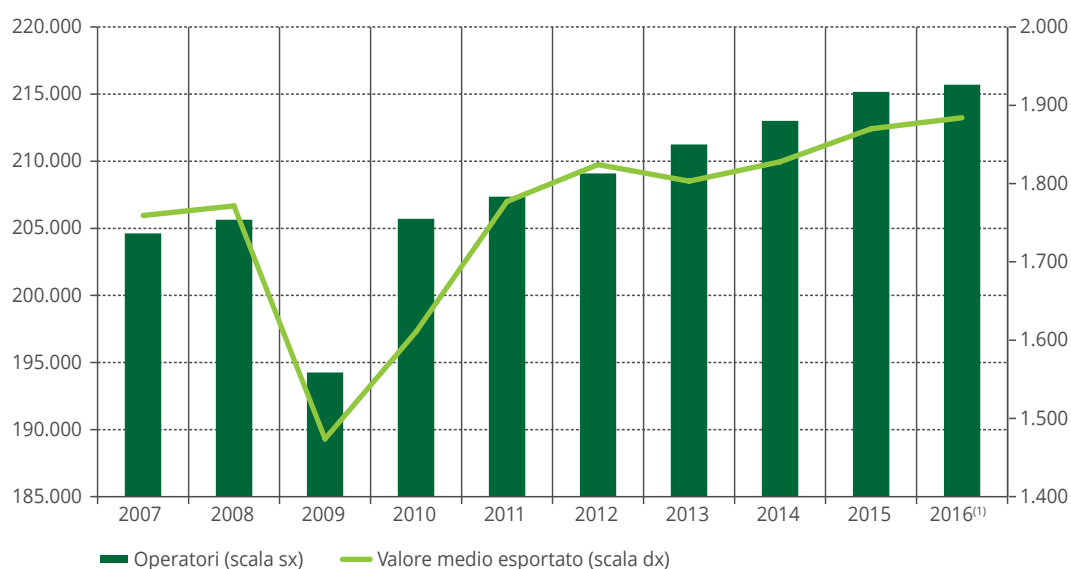
Prendendo in esame il contributo di ciascuna classe dimensionale alla dinamica delle esportazioni, si osserva che nel 2016, rispetto all'anno precedente, sono aumentate più delle altre le esportazioni delle classi con oltre 5 milioni di fatturato.

Pure assumendo una prospettiva di medio periodo (2011-2016), osserviamo che il maggiore contributo alla crescita delle esportazioni si deve agli esportatori appartenenti alle classi maggiori. Particolarmente dinamiche sono state le esportazioni degli operatori della classe tra 5 e 15 milioni di euro.

Nell'arco del periodo 2011-2016 è aumentato dunque sia il "margine estensivo" (la numerosità degli operatori), sia, soprattutto, il "margine intensivo": la crescita del valore delle esportazioni nel periodo, pari al 10,3 per cento, ha infatti largamente superato quella degli operatori (grafico 6.1). Il valore medio esportato per operatore è passato da 1,77 a 1,9 milioni di euro, un aumento pari al 6 per cento. La crescita del margine intensivo è dovuta, in particolare, alla classe dei maggiori esportatori, il cui valore medio esportato è passato da 33 a 37 milioni di euro.

Grafico 6.1 - Margine estensivo e intensivo delle esportazioni

Numero di operatori commerciali all'esportazione, valori medi esportati in migliaia di euro



⁽¹⁾ Dati provvisori.

Fonte: elaborazioni Ice su dati Istat

Un indicatore della capacità di diversificare i mercati di sbocco è dato dal numero medio dei paesi serviti per operatore: anche questo indicatore ha continuato ad aumentare tra 2011 e 2016 (da 5,66 a 5,85). Nell'ultimo anno il processo di diversificazione e ampliamento del numero dei mercati di sbocco si è assestato e il numero di mercati è rimasto uguale all'anno precedente² (grafico 6.2). La quota di esportatori che si dirigono in un solo mercato, in diminuzione dal 2010, è tornata lievemente a salire nell'ultimo anno (dal 42,7 al 43 per cento del totale). Una possibile spiegazione del fenomeno è che si tratti di nuovi esportatori che hanno affrontato per la prima volta i mercati esteri. È invece rimasta stabile a circa il 2 per cento la frazione degli esportatori in oltre 40 mercati, ai quali si deve il 46 per cento delle esportazioni italiane.

² Stima effettuata a partire dalla tavola 3.1.3 dell'Annuario Istat-Ice edizione 2017.

Grafico 6.2 - Diversificazione geografica delle esportazioni



⁽¹⁾ Dati provvisori.

Fonte: elaborazioni Ice su dati Istat

La diversificazione merceologica dei prodotti venduti dagli esportatori italiani è piuttosto limitata e stabile nel tempo: il 53 per cento del totale degli operatori esporta un solo prodotto³ e oltre il 90 per cento non esporta più di 10 prodotti.⁴

Le imprese esportatrici

I dati Istat sulle imprese distinte per classe di addetti, pur disponibili con un anno di ritardo rispetto a quelli sugli operatori commerciali, ci consentono di svolgere alcune considerazioni più direttamente collegate alle caratteristiche dimensionali delle stesse. Nel 2015 sono state censite in Italia 194.832 imprese esportatrici⁵, oltre duemila in più di quelle del 2014.

Osservando la tendenza di più lungo periodo, negli ultimi cinque anni si nota un aumento del numero delle imprese (il cosiddetto “margine estensivo”) (tavola 6.2). Rispetto al dato del 2011 si è verificato un incremento di oltre 6 mila unità, pari a una variazione del 3,2 per cento. L’incremento del numero di imprese si è concentrato quasi esclusivamente nel segmento delle micro-imprese, il cui aumento ha più che compensato la flessione sperimentata dalle classi dimensionali intermedie.

⁽³⁾ Va precisato che per circa il 27 per cento si tratta di operatori attivi negli scambi intracomunitari che, a partire dal 2001, non risultano più obbligati alla dichiarazione del dettaglio merceologico delle merci esportate (cfr. nota tavola 3.1.5 Annuario Istat Ice 2017).

⁽⁴⁾ Cfr. tavola 3.1.5 “Operatori ed esportazioni per numero di merci e paesi di destinazione delle merci” - Annuario Istat Ice, edizione 2017.

⁽⁵⁾ Cfr. tavola 3.2.1 Annuario Istat-Ice “Commercio estero e attività internazionali delle imprese”, ed. 2017.

Tavola 6.2 - Imprese esportatrici ed esportazioni per classi di addetti

Numeri, valori in milioni di euro

Classi di addetti	Imprese esportatrici									Esportazioni							
	Numero					Var. 2015/ 2011	Distribuzione %		Quota sulle imprese attive	Valori					Var. 2015/ 2011	Distribuzione %	
	2011	2012	2013	2014	2015		2011	2015	2015	2011	2012	2013	2014	2015		2011	2015
0-9	121.101	123.455	125.403	127.409	129.314	6,8	64,2	66,4	3,2	24.483	22.955	22.523	23.629	23.709	-3,2	6,9	6,1
10-19	33.794	33.162	33.063	32.916	33.074	-2,1	17,9	17,0	26,5	23.709	26.973	25.825	24.483	25.158	6,1	6,7	6,4
20-49	21.257	21.004	20.586	20.301	20.212	-4,9	11,3	10,4	40,8	42.311	43.758	43.882	44.568	45.642	7,9	11,9	11,7
50-99	6.857	6.726	6.632	6.458	6.575	-4,1	3,6	3,4	48,7	39.950	40.577	42.081	43.666	46.071	15,3	11,2	11,8
100-249	3.851	3.765	3.717	3.742	3.749	-2,6	2,0	1,9	51,9	63.145	64.813	65.361	70.146	69.433	10,0	17,7	17,8
250-499	1.091	1.082	1.064	1.059	1.095	0,4	0,6	0,6	54,0	43.413	44.432	42.796	42.104	49.214	13,4	12,2	12,6
500 e oltre	811	801	797	805	813	0,2	0,4	0,4	57,5	119.346	124.130	128.075	129.959	131.606	10,3	33,5	33,7
Totale	188.762	189.995	191.262	192.690	194.832	3,2	100,0	100,0	4,6	356.358	367.638	370.543	378.554	390.834	9,7	100,0	100,0

Fonte: elaborazioni Ice su dati Istat

Se si guarda invece all'andamento dei valori esportati, come già visto dai dati sugli operatori, il contributo all'incremento delle esportazioni da parte delle imprese nel quinquennio 2011-15 aumenta al crescere della classe dimensionale, con l'apporto più rilevante (oltre un terzo dell'incremento complessivo) della classe d'imprese con oltre 500 addetti.

Un ulteriore segnale di recupero di vivacità per le imprese esportatrici è dato dall'andamento degli occupati: il numero di addetti delle imprese esportatrici nel 2015 è, sia pure di poco, aumentato (+1,6 per cento rispetto all'anno precedente)⁶, recuperando in parte la flessione in atto negli anni più recenti. Il recupero si deve unicamente alle due classi dimensionali estreme (le più piccole e le più grandi). Nel complesso gli occupati nel 2015 sono ancora lievemente meno numerosi rispetto al 2011 (di circa 30 mila unità), tuttavia la quota di addetti in imprese esportatrici sul totale delle imprese attive ha continuato ad aumentare e ciò indica che la presenza sui mercati esteri costituisce un fattore determinante anche nella tenuta dei livelli occupazionali delle imprese⁷. Guardando alla dinamica per grandi settori produttivi sono le imprese manifatturiere quelle che negli anni passati hanno subito le maggiori perdite in termini di addetti, peraltro generalizzate a tutti i settori, con poche eccezioni limitate ad alimentari e bevande, macchine e apparecchi e pelli e cuoio. Al contrario si è registrato un aumento degli addetti nelle imprese esportatrici del commercio e delle altre attività.

L'accresciuta rilevanza del settore dell'intermediazione commerciale non si riferisce solo alla dinamica occupazionale. È aumentato nell'ultimo quinquennio anche il numero delle imprese esportatrici e la loro quota sul totale degli esportatori ha superato nel 2015 il 40 per cento. A questo comparto tuttavia si deve una quota del valore delle esportazioni pari al 14 per cento, relativamente ridotta anche rispetto ai principali paesi europei, mentre la quota maggiore di

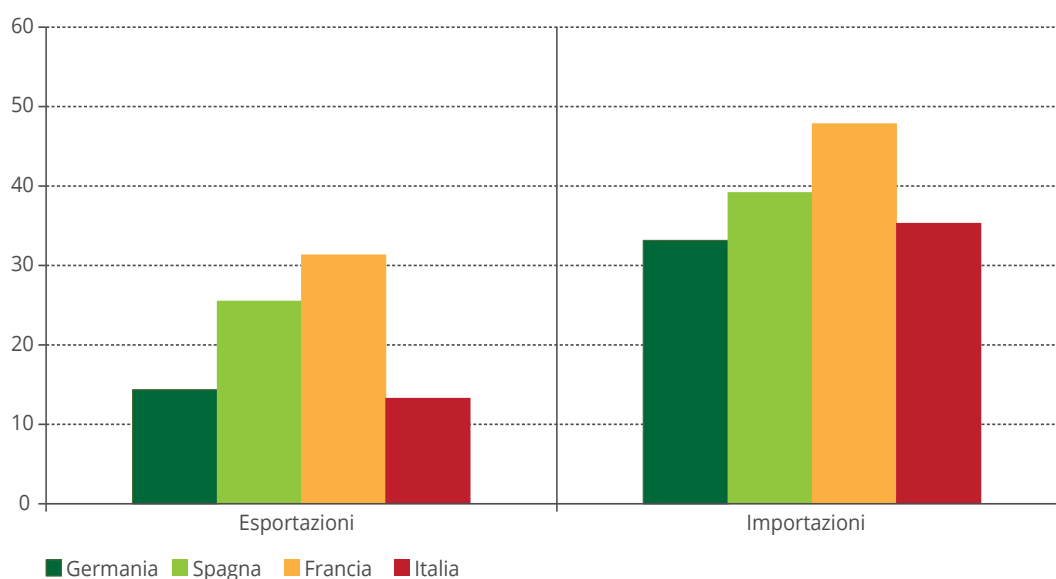
⁶ Tavola 3.2.5 Annuario Istat- Ice Commercio estero e attività internazionali delle imprese, edizione 2017 ed edizioni precedenti.

⁷ Sugli effetti dell'integrazione economica internazionale sulla dinamica dell'occupazione in Italia si veda, ad esempio, il Rapporto Cer 4/2016, pagg. 31-39.

esportazioni, l'84 per cento, va attribuita a imprese manifatturiere (grafico 6.3).⁸ Una incidenza paragonabile a quella descritta per l'Italia caratterizza le imprese esportatrici della Germania, mentre in Francia e Spagna la quota delle imprese commerciali sulle esportazioni è superiore (pari rispettivamente al 31 e al 26 per cento). Se, al contrario, si considerano le importazioni, il ruolo dell'intermediazione commerciale per le imprese italiane è più simile a quello degli altri paesi: l'incidenza sui flussi di importazioni è stata pari al 35 per cento.

Grafico 6.3 - Incidenza delle imprese d'intermediazione commerciale sui flussi commerciali - in percentuale sul valore

Anno 2014



Fonte: elaborazioni Ice su dati Eurostat

La tavola 6.3 mostra la distribuzione delle esportazioni nelle diverse aree geografiche delle imprese per classe di addetti. L'Unione Europea rappresenta il primo mercato di sbocco per tutte le imprese indipendentemente dalla dimensione. Tra il 2011 e il 2015, tuttavia, l'incidenza di quest'area sulle esportazioni delle più piccole imprese esportatrici si è sensibilmente ridotta, a vantaggio soprattutto dell'Asia orientale. Da notare anche che proprio per le più piccole imprese i mercati asiatici hanno un'incidenza più elevata. L'area dei paesi europei non Ue (tra cui la Russia, in questi anni interessata dalle sanzioni commerciali) ha diminuito la sua incidenza in maniera diffusa a tutte le classi dimensionali, pur restando la seconda area di sbocco per le imprese piccole e medie. È aumentata notevolmente la rilevanza dell'area nordamericana per tutte le classi dimensionali, ma in particolare per le più grandi, per le quali l'America settentrionale rappresenta ormai il secondo mercato di sbocco dopo quello europeo.

⁸ Al tema del ridotto grado di intermediazione commerciale delle esportazioni italiane rispetto ai paesi partner europei e alle possibili ripercussioni di questa caratteristica è stato dedicato nella precedente edizione di questo Rapporto l'approfondimento "Intermediari commerciali e catene internazionali del valore: quali prospettive per la crescita dell'export nazionale?" di S. Menghinello e B. Quintieri.

Tavola 6.3 - Esportazioni delle imprese italiane per classe di addetti e area geografica di destinazione

Classe di addetti	1-9	10-49	50-249	oltre 250	1-9	10-49	50-249	oltre 250
	2011				2015 ⁽¹⁾			
Area geografica	composizione percentuale				composizione percentuale			
Unione Europea	53,3	57,3	60,8	55,3	49,7	56,0	58,6	55,2
Paesi europei non Ue	16,7	14,0	10,7	13,4	13,5	12,2	9,4	10,2
Africa settentrionale	4,0	2,8	2,3	3,0	3,7	3,2	2,7	3,2
Altri paesi africani	2,3	1,5	1,2	1,2	2,6	1,4	1,2	1,1
America settentrionale	5,0	5,6	7,0	7,3	7,8	7,1	8,7	11,4
America centro-meridionale	2,8	3,5	3,3	4,3	3,2	3,5	3,5	3,2
Medio Oriente	5,0	4,3	4,9	4,9	6,3	5,1	5,0	4,8
Asia centrale	1,5	1,8	1,5	1,7	1,5	1,5	1,6	1,2
Asia orientale	8,5	8,0	7,1	7,7	10,6	8,8	8,1	8,4
Oceania e altri territori	1,0	1,3	1,0	1,3	1,1	1,2	1,2	1,3
Esportazioni (valori in mln di euro)	24.911	66.061	103.144	165.915	23.709	70.801	115.504	180.820

⁽¹⁾ Dati provvisori.

Fonte: elaborazioni Ice su dati Istat

Confronti tra le strutture imprenditoriali delle esportazioni nei principali paesi europei

La banca dati di Eurostat sulle imprese esportatrici (Tec, Trade in Goods Statistics by Enterprise Characteristics) consente di effettuare confronti tra le strutture imprenditoriali delle esportazioni nei diversi paesi europei. I dati più recenti, aggiornati al 2014, mostrano che il numero delle imprese esportatrici in Italia⁹ supera quello di Francia e Spagna. Accanto al dato sulla numerosità, si confermano le caratteristiche della struttura dimensionale delle imprese: per l'Italia la classe delle imprese più piccole, fino a 9 addetti, ha un peso in termini di valore di esportazioni pari al 6,2 per cento, meno rilevante di quanto non accada in Francia o Spagna. Rispetto agli altri paesi, il peso della classe delle imprese medie (da 50 a 250 addetti) sul totale delle imprese in Italia risulta assai più limitato: 5,3 per cento, contro l'8 per cento della Francia e il 10,6 per cento della Germania. Tuttavia, questa classe ha, oltre che un valore medio esportato notevolmente più elevato rispetto agli altri paesi (11 milioni di euro, pari a quasi il doppio degli altri paesi), un'incidenza molto più rilevante sull'ammontare di esportazioni: il 30,1 per cento, contro il 14,8 per cento della Francia, il 13,1 della Germania e il 23,5 della Spagna. Per quanto riguarda le imprese di dimensioni maggiori, in Italia la classe con oltre 250 addetti, benché abbia un peso meno rilevante sul numero di imprese (appena l'1 per cento del totale) e sul valore delle esportazioni (il 45,5 per cento, contro il 55,2 della Francia e il 77,3 per cento della Germania), mostra un valore medio di esportazioni piuttosto elevato e pari a 92 milioni di euro.

⁹ Il dato nella tabella 6.4 comprende anche le imprese non specificate, che invece vengono escluse dal totale nella tavola 6.2.

Tavola 6.4 - Imprese esportatrici ed esportazioni per classe di addetti

Anno 2014

Classe di addetti	Francia					Germania				
	Imprese esportatrici		Esportazioni		Valore medio esportato	Imprese esportatrici		Esportazioni		Valore medio esportato
	N.	Peso % ⁽¹⁾	Milioni di euro	Peso % ⁽¹⁾	Migliaia di euro	N.	Peso % ⁽¹⁾	Milioni di euro	Peso % ⁽¹⁾	Migliaia di euro
Fino a 9	77.845	65,2	84.744	20,1	1.089	114.392	57,6	33.597	3,5	294
Da 10 a 49	28.555	23,9	41.606	9,9	1.457	56.593	28,5	59.974	6,2	1.060
Da 50 a 249	9.597	8,0	62.477	14,8	6.510	21.094	10,6	127.610	13,1	6.050
Oltre 250	3.311	2,8	233.015	55,2	70.376	6.436	3,2	752.172	77,3	116.870
Non specificati	2.115	-	16.215	-	7.667	116.311	-	151.681	-	1.304
Totale	121.423	100,0	438.057	100,0	3.608	314.826	100,0	1.125.034	100,0	3.574

Classe di addetti	Italia					Spagna				
	Imprese esportatrici		Esportazioni		Valore medio esportato	Imprese esportatrici		Esportazioni		Valore medio esportato
	N.	Peso % ⁽¹⁾	Milioni di euro	Peso % ⁽¹⁾	Migliaia di euro	N.	Peso % ⁽¹⁾	Milioni di euro	Peso % ⁽¹⁾	Migliaia di euro
Fino a 9	127.409	66,1	23.629	6,2	185	107.955	72,4	26.128	11,7	242
Da 10 a 49	53.217	27,6	69.050	18,2	1.298	30.790	20,6	33.285	14,9	1.081
Da 50 a 249	10.200	5,3	113.812	30,1	11.158	8.177	5,5	52.380	23,5	6.406
Oltre 250	1.864	1,0	172.063	45,5	92.308	2.247	1,5	110.978	49,8	49.390
Non specificati	27.148	-	20.319	-	748	44.493	-	20.889	-	469
Totale	219.838	100,0	398.873	100,0	1.814	193.662	100,0	243.660	100,0	1.258

⁽¹⁾ Il denominatore del rapporto è dato dalla somma delle imprese identificate.

Fonte: elaborazioni Ice su dati Eurostat

La capacità delle imprese di diversificare i mercati di sbocco è alquanto squilibrata: la tavola 6.5 mostra che oltre il 50 per cento delle imprese italiane ha esportato al massimo in due mercati di sbocco, a queste imprese però si deve meno del 4 per cento delle esportazioni. La diversificazione dei mercati delle imprese di Italia e Spagna è inferiore rispetto a quelle di francesi e tedesche, come indica il dato sulla quota di esportazioni realizzato da imprese con oltre 20 mercati di sbocco. La capacità di diversificare i mercati di sbocco rappresenta un indicatore di “salute” non trascurabile specie nelle fasi successive alla grave crisi economica e finanziaria degli anni recenti, tanto più che studi recenti rivelano come “all’aumentare del numero delle aree di sbocco delle esportazioni si associ un netto miglioramento dello stato di salute economico-finanziaria, mentre tale relazione è molto meno marcata in relazione all’aumento dei prodotti esportati”.¹⁰

¹⁰ Cfr. l’approfondimento di C. Boselli, *Le condizioni economico-finanziarie delle imprese esportatrici*, nelle pagine seguenti di questo Rapporto.

Tavola 6.5 - Imprese esportatrici ed esportazioni per numero di paesi di destinazione delle merci

Anno 2014

Numero di paesi	Francia				Germania			
	Imprese		Valori		Imprese		Valori	
	N.	Peso % ⁽¹⁾	Milioni di euro	Peso % ⁽¹⁾	N.	Peso % ⁽¹⁾	Milioni di euro	Peso % ⁽¹⁾
1	42.753	35,8	7.323	1,7	165.873	63,6	16.424	1,7
2	14.853	12,4	6.455	1,5	29.280	11,2	9.782	1,0
3-5	22.249	18,6	16.729	4,0	24.378	9,3	22.198	2,2
6-9	15.710	13,1	18.984	4,5	11.304	4,3	28.359	2,9
10-14	10.355	8,7	30.383	7,2	7.729	3,0	33.244	3,4
15-19	5.183	4,3	24.672	5,8	5.561	2,1	35.467	3,6
almeno 20	8.387	7,0	318.366	75,3	16.678	6,4	844.419	85,3
Non specificati	1.933	-	15.145	-	54.023	-	135.140	-
Totale	121.423	100,0	438.057	100,0	314.826	100,0	1.125.034	100,0

Numero di paesi	Italia				Spagna			
	Imprese		Valori		Imprese		Valori	
	N.	Peso % ⁽¹⁾	Milioni di euro	Peso % ⁽¹⁾	N.	Peso % ⁽¹⁾	Milioni di euro	Peso % ⁽¹⁾
1	80.314	42,1	7.054	1,9	49.597	52,0	6.118	2,8
2	27.505	14,4	5.896	1,6	12.860	13,5	4.337	2,0
3-5	32.891	17,2	17.251	4,6	13.852	14,5	11.614	5,3
6-9	17.461	9,2	20.968	5,6	6.954	7,3	13.776	6,3
10-14	11.048	5,8	28.645	7,6	4.082	4,3	17.266	7,9
15-19	6.523	3,4	31.798	8,4	2.373	2,5	17.601	8,0
almeno 20	15.012	7,9	266.174	70,5	5.610	5,9	148.109	67,7
Non specificati	29.084	-	21.086	-	98.334	-	24.839	-
Totale	219.838	100,0	398.873	100,0	193.662	100,0	243.660	100,0

⁽¹⁾ Il denominatore del rapporto è dato dalla somma dei valori e del numero di imprese identificate.

Fonte: elaborazioni Ice su dati Eurostat

La banca dati Tec dell'Eurostat consente anche di confrontare il grado di concentrazione delle esportazioni nelle principali imprese (tavola 6.6). In Italia si evidenzia un grado minore di concentrazione: le prime 5 imprese esportatrici incidono per il 5 per cento delle esportazioni, una quota inferiore a quella che le prime 5 imprese detengono in Francia (13,1 per cento) o in Germania (19,3 per cento) o in Spagna (9,7 per cento) mentre alle prime mille imprese si deve meno del 50 per cento del valore delle esportazioni, una quota inferiore a quella degli altri maggiori paesi europei.

Tavola 6.6 - Concentrazione del valore di esportazioni e importazioni nelle principali imprese per paesi europei

Anno 2014

Imprese importatrici o esportatrici	Francia		Germania	
	Esportazioni	Importazioni	Esportazioni	Importazioni
Prime 5	13,1	11,0	19,3	9,8
Prime 10	16,5	16,1	24,1	14,4
Prime 20	21,2	20,5	28,3	20,1
Prime 50	30,0	28,1	33,7	26,7
Prime 100	37,4	34,7	38,4	32,5
Prime 500	58,8	53,4	52,2	47,0
Prime 1.000	68,6	62,1	59,0	53,6

Imprese importatrici o esportatrici	Italia		Spagna	
	Esportazioni	Importazioni	Esportazioni	Importazioni
Prime 5	5,0	7,4	9,7	16,0
Prime 10	8,1	10,9	15,2	21,1
Prime 20	12,1	15,4	21,7	27,3
Prime 50	18,3	22,6	30,7	36,3
Prime 100	24,0	28,1	36,9	43,2
Prime 500	39,9	43,1	52,9	58,4
Prime 1.000	48,6	50,3	60,4	64,8

Fonte: elaborazioni Ice su dati Eurostat

I dati sui risultati economici delle imprese manifatturiere diffusi dall'Istat¹¹ completano, pur con un minor livello di aggiornamento, il quadro degli indicatori contenuti nelle tavole dell'Annuario *Commercio estero e attività internazionali delle imprese*, presentato insieme a questa pubblicazione. La propensione all'esportazione – data dal rapporto tra il valore delle esportazioni e il fatturato totale delle imprese manifatturiere – è stata nel 2014 pari al 34,7 per cento. Tra il 2010 e il 2014 il rapporto tra esportazioni e fatturato è salito di oltre 5 punti percentuali. Questa grandezza varia sensibilmente con riferimento sia al settore dell'impresa – con punte particolarmente elevate nel settore dei mezzi di trasporto, delle macchine e apparecchi o di alcuni settori del Made in Italy – sia alla sua dimensione.

A conferma dello stretto legame esistente tra dimensione d'impresa e proiezione internazionale, la propensione a esportare aumenta al crescere dell'impresa, passando dal 9,3 per cento di quelle con un numero di addetti inferiore a 10, fino ad arrivare al 43,1 per cento delle più grandi imprese manifatturiere. Anche limitando il confronto alle sole internazionalizzate, inoltre, la propensione all'esportazione appare strettamente legata alla dimensione aziendale, raggiungendo il suo livello massimo (43,6) nel segmento delle grandi imprese manifatturiere.

Altri confronti interessanti tra imprese presenti o meno sui mercati esteri riguardano la dimensione che, in media per le imprese manifatturiere esportatrici (pari a 28 addetti), appare molto più elevata di quella delle imprese attive solo sul mercato interno (3,8 addetti), anche se in flessione rispetto al precedente anno di disponibilità delle informazioni. Nel grafico 6.4 è rappresentato un indicatore della distanza tra imprese esportatrici e non esportatrici dato dal

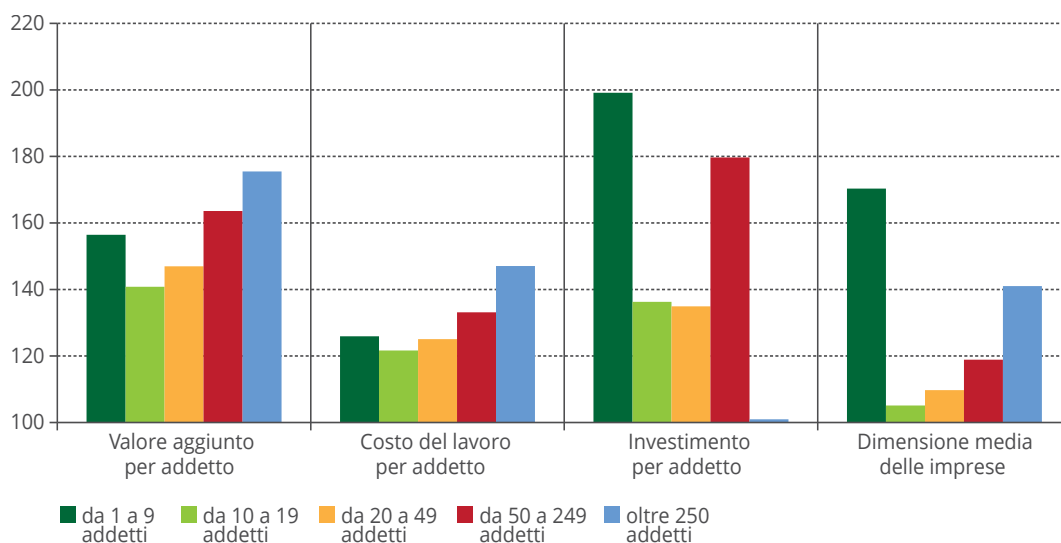
¹¹ Cfr. *Risultati economici delle imprese*, Istat – 26 ottobre 2016 - <http://www.istat.it/it/archivio/191838>.

rapporto percentuale tra i valori di alcuni indicatori per le imprese esportatrici e gli stessi per le non esportatrici. Relativamente alla dimensione media, all'aumentare della classe dimensionale cresce il differenziale tra imprese esportatrici e non esportatrici: nel segmento delle più grandi imprese si sono affacciate sui mercati esteri quelle che hanno superato una soglia dimensionale, nel 2014, pari a oltre 700 addetti.

Le imprese internazionalizzate si confermano inoltre più produttive (il valore aggiunto per addetto delle esportatrici è sempre più elevato);¹² la superiorità emerge anche con riferimento alla qualificazione del personale impiegato, essendo il costo del lavoro per addetto costantemente più alto. Il differenziale aumenta al crescere della classe dimensionale di riferimento, tranne che per la voce investimento per addetto dove si nota che per le più grandi l'indicatore è pressoché simile, mentre differenze maggiori si hanno per le più piccole e le medie. I dati a nostra disposizione confermano, inoltre, che le imprese esportatrici di tutte le classi dimensionali risultano migliori delle domestiche anche in termini di profittabilità: ulteriori evidenze sono disponibili nei contributi di approfondimento nelle pagine successive a questo capitolo.¹³

Grafico 6.4 - Indicatori economici delle imprese manifatturiere esportatrici e non esportatrici

Rapporto percentuale tra gli indicatori riferiti alle imprese esportatrici rispetto a quelli delle imprese non esportatrici, anno 2014



Valori >100 indicano livelli dell'indicatore superiore per le imprese esportatrici rispetto alle non esportatrici e viceversa.

Fonte: elaborazioni Ice su dati Istat

¹² Dall'approfondimento di Agostino, Giunta, Scalera e Trivieri, *Partecipazione e posizionamento delle imprese italiane nelle catene globali del valore: nuova evidenza (2009-2014)*, nelle pagine seguenti di questo Rapporto, si evince inoltre che la produttività è legata non solo alla condizione di esportatore, ma anche alla partecipazione più o meno evoluta alle reti produttive internazionali e cresce in base alla collocazione lungo le catene produttive globali.

¹³ Cfr. C. Boselli, *Le condizioni economico-finanziarie delle imprese esportatrici*, in questo Rapporto.

6.2 L'internazionalizzazione produttiva delle imprese italiane

Oltre al commercio estero, l'internazionalizzazione delle imprese si esprime anche attraverso investimenti diretti, che consistono nella creazione di nuovi stabilimenti o l'acquisizione di una quota di partecipazione di imprese estere. In realtà, esportazioni e investimenti diretti costituiscono gli estremi di un sistema molto più articolato di forme di internazionalizzazione, dove un ruolo di riguardo è assunto dalle cosiddette forme di internazionalizzazione leggera, che includono gli accordi di fornitura, le licenze commerciali e tecnico-produttive, il *franchising*, i progetti di collaborazione più strutturata (*joint ventures*), fino alla nascita di imprese estere, con capitali locali, ad opera di imprenditori italiani.

Le forme di internazionalizzazione produttiva sono oggetto di distinte rilevazioni che consentono di analizzarne le dinamiche e le caratteristiche. In Italia le principali rilevazioni sono quelle dell'Istat su Inward e Outward Fats e la banca dati Ice Reprint.

Questo paragrafo si basa su una serie di elaborazioni preliminari fornite per questo Rapporto sulla banca dati Ice-Reprint, sviluppata da R&P con la collaborazione del Politecnico di Milano e il supporto di Ice-Agenzia, aggiornate alla fine dell'anno precedente a quello in corso al momento della pubblicazione. Dal punto di vista dei settori di attività economica delle imprese, la banca dati si concentra sul comparto industriale (industria estrattiva, manifatturiera, energia, gas e acqua, costruzioni) e sui settori del terziario che più direttamente supportano tali attività (commercio all'ingrosso, logistica e trasporti, servizi Ict, altri servizi alle imprese). A differenza della rilevazione dell'Istat, Reprint censisce anche le partecipazioni di minoranza. I dati di seguito commentati si riferiscono allo stock di imprese estere partecipate da imprese italiane alla fine del 2016 e tengono conto delle principali nuove iniziative (operazioni di fusione e acquisizione, investimenti *greenfield* e dismissioni) attivate da imprese italiane all'estero in tale anno.

I dati preliminari, già illustrati in altri capitoli di questo Rapporto, indicano per il secondo anno consecutivo una diminuzione del numero delle imprese a partecipazione italiana (-1,9 per cento), che rimangono nell'ordine di grandezza di poco superiore a 28 mila.¹⁴ Sono diminuiti anche gli addetti (-1,8 per cento) e il fatturato (-1,8 per cento) delle partecipate, proseguendo in una tendenza in atto da quattro anni. Come già spiegato nelle precedenti edizioni di questo *Rapporto*, l'andamento negativo è stato in parte determinato dal venir meno di una componente delle multinazionali italiane oggetto nel periodo considerato di acquisizione da parte di investitori esteri.¹⁵ A tale fenomeno si è sommato l'impatto delle dismissioni vere e proprie, mentre meno significativo sembra quello di decisioni di *re-shoring*, tese a riportare in Italia attività produttive precedentemente svolte all'estero. Tali variazioni di segno negativo hanno prevalso sull'apporto addizionale di nuove partecipazioni italiane all'estero, condizionato negli ultimi anni dagli strascichi della lunga crisi e dalla debolezza della fase di ripresa dell'attività produttiva.

Se tuttavia si allarga l'osservazione all'intero periodo compreso tra 2009 e 2016, il numero delle partecipazioni italiane all'estero è nel complesso aumentato (nella media del periodo dello 0,9 per cento) e questa dinamica non si è interrotta neanche negli anni di crisi. Al contrario il loro

¹⁴ Sull'andamento delle partecipazioni estere in imprese italiane cfr. i capitoli 3, 4 e 5 di questo Rapporto.

¹⁵ La metodologia consolidata alla base dell'aggiornamento della banca dati Ice Reprint comporta, nel caso di acquisizione di un'impresa italiana attiva oltre confine da parte di un gruppo estero, l'automatica cancellazione delle attività estere partecipate dal novero delle attività estere a partecipazione italiana, essendone il relativo controllo ormai ascrivibile al nuovo gruppo (estero) di appartenenza. Tra le multinazionali italiane oggetto di acquisizione dall'estero negli ultimi anni si ricordano Parmalat e Bulgari nel 2011, Buongiorno e Ducati nel 2012, Marazzi e Loro Piana nel 2013, Indesit nel 2014, Pirelli nel 2015, Italcementi nel 2016.

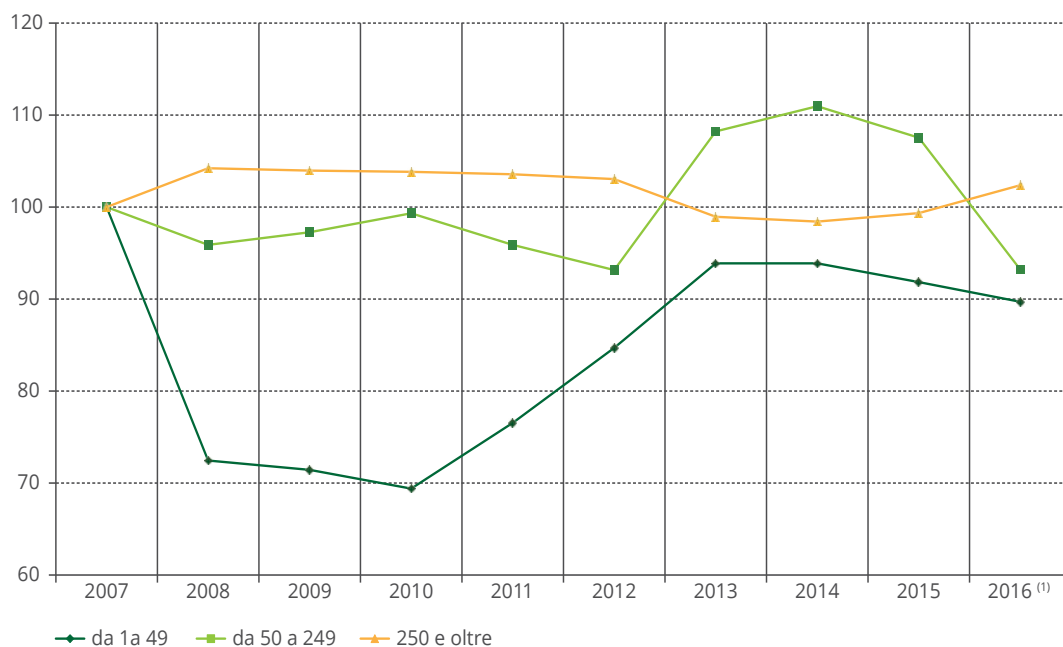
fatturato, che dopo la brusca caduta del 2009 aveva mostrato una netta ripresa fino al 2012, è poi tornato a ridursi, così come il numero di dipendenti, che nel 2016 è risultato lievemente inferiore a quello registrato nel 2009.

È diminuita nel 2016 la quota delle imprese di dimensioni minori, che aveva mostrato una tendenza crescente a partire dal 2010, si è ridotta la quota delle imprese di media dimensione, mentre è tornata a crescere quella delle imprese più grandi (grafico 6.5).

Sono infatti state le imprese più grandi a contribuire maggiormente alla consistenza delle partecipazioni estere sia in termini di addetti che di fatturato: alla fine del 2016, le imprese con oltre 250 addetti rappresentavano il 77,6 per cento del totale in termini di addetti e l'89 per cento del fatturato. In termini di fatturato il loro contributo è aumentato nel corso degli anni grazie anche ad alcune operazioni messe a segno da grossi gruppi industriali, quali Enel-Endesa o Fiat-Chrysler. Gli addetti nelle partecipate estere delle imprese più piccole (sotto i 50 addetti) hanno fatto registrare un aumento di 25 mila unità tra il 2009 e il 2016 (da 103 a 128 mila). Quelli delle medie imprese, costantemente aumentati nel corso degli ultimi anni, nel 2016 sono diminuiti scendendo sotto le 200 mila unità (erano circa 210 mila circa nel 2009). Sono tornati ad aumentare nel 2016 gli addetti delle partecipate estere delle grandi imprese, dopo la continua diminuzione degli ultimi anni (complessivamente si sono ridotti di circa 31 mila unità tra il 2009 e il 2016). Questa tendenza, come già accennato, è dovuta in buona parte, al venir meno, tra le partecipazioni italiane all'estero, di quelle delle imprese oggetto di acquisizione da parte di multinazionali estere (prime tra tutti, Pirelli e Italcementi).

Grafico 6.5 - Addetti delle partecipate estere di imprese italiane per classe dimensionale dell'investitore

Indici 2007=100



⁽¹⁾ Stime preliminari.

Fonte: elaborazioni su dati banca dati Reprint, Ice-Politecnico di Milano

I dati Ice-Reprint confermano il ruolo della distanza sulla distribuzione geografica delle partecipazioni in uscita, molto più accentuato di quanto avvenga per le esportazioni (come si nota nella tavola 6.3 nel paragrafo precedente). Guardando le direttrici geografiche (tavola 6.7) il dato del 2016 conferma la concentrazione delle imprese di minori dimensioni nei paesi europei; meno rilevante è la loro presenza, in termini di addetti, in Africa e America centrale e meridionale come pure in Asia orientale, decisamente inferiore nelle altre aree. La partecipazione in imprese estere da parte di imprese italiane nelle aree geograficamente più distanti, sia in termini di addetti sia di fatturato, è un fenomeno che interessa quasi esclusivamente le imprese con oltre 250 addetti. I dati sembrano confermare che le piccole imprese tendono a limitare la loro presenza all'estero in queste aree alle sole esportazioni.

Tavola 6.7 - Distribuzione percentuale degli addetti e del fatturato delle partecipate estere per area geografica di localizzazione dell'investimento e classe dimensionale (addetti) dell'investitore

In percentuale, dati al 31.12.2016⁽¹⁾

	Addetti					Fatturato				
	da 1 a 49	da 50 a 249	250 e oltre	Totale	Peso % dell'area	da 1 a 49	da 50 a 249	250 e oltre	Totale	Peso % dell'area
Unione Europea	12,8	19,0	68,2	100,0	42,5	3,7	10,7	85,7	100,0	50,0
Altri paesi europei	12,5	20,2	67,3	100,0	9,6	4,3	5,6	90,2	100,0	6,9
Africa settentrionale	4,9	3,4	91,7	100,0	3,3	0,4	0,1	99,4	100,0	3,1
Altri paesi africani	6,0	12,6	81,4	100,0	2,1	0,1	0,1	99,8	100,0	3,4
America settentrionale	3,1	8,0	88,9	100,0	9,0	5,2	13,3	81,4	100,0	10,1
America centro-meridionale	6,2	8,9	84,9	100,0	16,3	1,5	1,5	97,0	100,0	14,3
Medio Oriente	1,1	3,2	95,8	100,0	1,0	0,7	0,9	98,5	100,0	1,1
Asia centrale	0,5	1,1	98,3	100,0	2,3	1,2	2,2	96,6	100,0	1,6
Asia orientale	4,0	7,1	88,9	100,0	13,0	2,0	8,9	89,1	100,0	8,1
Oceania	2,5	8,5	88,9	100,0	0,8	0,2	3,0	96,8	100,0	1,5
Totale	8,8	13,6	77,6	100,0	100,0	3,0	8,0	89,0	100,0	100,0

⁽¹⁾ Stime preliminari.

Fonte: elaborazioni su banca dati Reprint, Ice-Politecnico di Milano

Per quanto riguarda la distribuzione delle partecipazioni per settori di attività economica, il contributo delle piccole imprese si conferma più elevato e crescente rispetto al 2009 nei settori manifatturieri "tradizionali", in particolare tessile, abbigliamento e pelli e cuoio e nell'industria del legno. Oltre un quarto degli addetti in partecipate estere di questi settori va attribuito a una casa madre appartenente alla classe dimensionale fino a 50 addetti (tavola 6.8). In alcuni casi ciò si spiega con i processi di delocalizzazione realizzati dalle imprese di questi settori, che hanno gradualmente spostato parti crescenti dell'attività manifatturiera all'estero, mantenendo in Italia le attività a monte (direzione, progettazione, ricerca e sviluppo dei prodotti, marketing, ecc.) e a valle (logistica, distribuzione, attività commerciale) della catena del valore. Il ruolo delle imprese con 250 addetti e oltre è preponderante nei settori a maggiore intensità di scala e di contenuto tecnologico, quali quelli dell'industria della raffinazione petrolifera, dei mezzi di trasporto, delle *utilities* (energia, elettrica, gas e acqua). Le medie imprese (tra 50 e 250 addetti) sono maggiormente presenti all'estero nei settori della moda, in particolare articoli in pelle, nei prodotti chimici, nell'industria estrattiva e negli articoli in gomma e materie plastiche.

Tavola 6.8 - Distribuzione degli addetti delle partecipate estere per settore di attività all'estero e classe dimensionale dell'investitore

In percentuale, dati al 31.12.2016⁽¹⁾

	2009					2016				
	da 1 a 49	da 50 a 249	250 e oltre	Totale	Peso % del settore	da 1 a 49	da 50 a 249	250 e oltre	Totale	Peso % del settore
Industria estrattiva	2,0	38,3	59,6	100,0	2,8	5,0	39,0	56,0	100,0	2,9
Industrie alimentari, delle bevande e del tabacco	4,8	8,6	86,6	100,0	3,8	6,8	3,9	89,2	100,0	4,8
Industrie tessili	22,6	22,9	54,4	100,0	2,1	26,8	27,0	46,2	100,0	1,9
Articoli di abbigliamento; articoli in pelle e pelliccia	18,9	24,3	56,6	100,0	3,7	24,6	17,7	57,7	100,0	3,5
Articoli in pelle e simili	24,3	41,5	34,8	100,0	1,6	25,3	45,8	28,9	100,0	1,8
Industria del legno e dei prodotti in legno e sughero (esclusi i mobili); articoli in paglia e materiali da intreccio	26,1	29,8	42,1	100,0	0,6	27,4	28,3	44,3	100,0	0,6
Carta e di prodotti di carta; stampa e riproduzione di supporti registrati	7,2	5,4	87,2	100,0	1,8	7,7	7,3	85,0	100,0	1,7
Coke e prodotti derivanti dalla raffinazione del petrolio	0,4	0,7	98,9	100,0	0,8	0,0	0,6	99,4	100,0	0,8
Prodotti chimici	4,1	32,4	63,4	100,0	2,0	7,4	33,5	59,1	100,0	2,1
Prodotti farmaceutici di base e di preparati farmaceutici	1,2	3,2	95,5	100,0	1,3	4,4	3,2	92,3	100,0	1,7
Articoli in gomma e materie plastiche	9,3	18,3	72,3	100,0	3,6	11,6	24,7	63,8	100,0	3,3
Altri prodotti della lavorazione di minerali non metalliferi	2,9	10,4	86,7	100,0	4,0	5,9	6,0	88,1	100,0	3,7
Metallurgia; prodotti in metallo (esclusi macchinari e attrezzature)	8,8	16,1	75,1	100,0	5,7	9,8	13,3	76,9	100,0	5,9
Computer e prodotti di elettronica e ottica; apparecchi elettromedicali, apparecchi di misurazione e di orologi	2,0	8,7	89,3	100,0	5,2	3,5	8,1	88,4	100,0	4,7
Apparecchiature elettriche ed apparecchiature per uso domestico non elettriche	4,0	21,0	74,9	100,0	5,1	3,9	16,0	80,0	100,0	4,6
Macchinari ed apparecchiature n.c.a.	5,8	12,2	82,0	100,0	7,0	8,1	13,0	78,9	100,0	7,5
Autoveicoli, rimorchi e semirimorchi	1,1	7,4	91,5	100,0	9,4	1,7	5,4	92,9	100,0	10,8
Altri mezzi di trasporto	3,3	4,8	91,9	100,0	1,7	1,6	2,9	95,5	100,0	2,0
Mobili	17,7	11,0	71,4	100,0	0,9	22,3	7,0	70,7	100,0	0,9
Altre industrie manifatturiere; riparazione, manutenzione ed installazione di macchine ed apparecchiature	9,2	14,5	76,5	100,0	1,5	11,8	20,7	67,5	100,0	1,9
Energia elettrica, gas e acqua	2,9	2,6	94,5	100,0	3,5	1,7	2,1	96,2	100,0	3,0
Costruzioni	7,0	3,8	89,2	100,0	4,3	7,0	5,4	87,6	100,0	4,5
Commercio all'ingrosso	9,6	18,4	72,0	100,0	14,0	9,9	14,5	75,5	100,0	14,6
Servizi alle imprese	6,8	11,1	82,0	100,0	13,7	12,8	17,0	70,2	100,0	10,5
Totale	7,0	14,2	78,8	100,0	100,0	8,8	13,6	77,6	100,0	100,0

⁽¹⁾ Stime preliminari.

Fonte: elaborazione su banca dati Reprint, Ice-Politecnico di Milano

Tavola 6.9 - Distribuzione del fatturato delle partecipate estere per settore di attività all'estero e classe dimensionale dell'investitore

In percentuale, dati al 31.12.2016 ⁽¹⁾

	2009					2016				
	da 1 a 49	da 50 a 249	250 e oltre	Totale	Peso % del settore	da 1 a 49	da 50 a 249	250 e oltre	Totale	Peso % del settore
Industria estrattiva	0,6	8,7	90,7	100,0	7,2	0,1	14,3	85,6	100,0	4,7
Industrie alimentari, delle bevande e del tabacco	6,1	6,2	87,8	100,0	2,8	2,7	5,8	91,5	100,0	3,5
Industrie tessili	31,7	19,5	48,8	100,0	0,6	12,3	16,0	71,8	100,0	0,6
Articoli di abbigliamento; articoli in pelle e pelliccia	9,1	7,7	83,2	100,0	0,8	18,8	10,5	70,7	100,0	0,7
Articoli in pelle e simili	32,9	25,8	41,3	100,0	0,3	14,9	39,3	45,8	100,0	0,3
Industria del legno e dei prodotti in legno e sughero (esclusi i mobili); articoli in paglia e materiali da intreccio	50,2	29,4	20,4	100,0	0,2	22,2	51,0	26,8	100,0	0,2
Carta e di prodotti di carta; stampa e riproduzione di supporti registrati	4,2	2,3	93,5	100,0	1,6	3,6	3,2	93,2	100,0	1,5
Coke e prodotti derivanti dalla raffinazione del petrolio	0,1	0,1	99,9	100,0	3,0	0,0	0,4	99,6	100,0	3,8
Prodotti chimici	5,7	23,9	70,4	100,0	1,9	4,8	32,2	63,0	100,0	1,9
Prodotti farmaceutici di base e di preparati farmaceutici	1,7	2,8	95,6	100,0	1,0	2,6	1,2	96,2	100,0	1,2
Articoli in gomma e materie plastiche	12,0	16,9	71,1	100,0	1,6	12,8	39,3	47,9	100,0	1,2
Altri prodotti della lavorazione di minerali non metalliferi	1,7	6,4	91,9	100,0	2,7	1,8	2,4	95,8	100,0	1,4
Metallurgia; prodotti in metallo (esclusi macchinari e attrezzature)	6,4	10,7	82,9	100,0	3,5	5,5	13,1	81,4	100,0	3,8
Computer e prodotti di elettronica e ottica; apparecchi elettromedicali, apparecchi di misurazione e di orologi	2,3	5,9	91,7	100,0	2,7	3,8	13,9	82,3	100,0	2,5
Apparecchiature elettriche ed apparecchiature per uso domestico non elettriche	6,5	13,0	80,5	100,0	2,5	1,4	8,9	89,7	100,0	2,6
Macchinari ed apparecchiature n.c.a.	6,0	10,4	83,6	100,0	3,9	4,4	13,8	81,9	100,0	4,3
Autoveicoli, rimorchi e semirimorchi	0,6	3,7	95,6	100,0	9,5	0,7	5,4	93,8	100,0	15,1
Altri mezzi di trasporto	1,6	2,2	96,3	100,0	1,7	1,8	1,8	96,5	100,0	2,4
Mobili	29,7	18,3	52,0	100,0	0,2	20,0	16,0	64,0	100,0	0,2
Altre industrie manifatturiere; riparazione, manutenzione ed installazione di macchine ed apparecchiature	18,6	18,6	62,8	100,0	0,4	27,3	33,0	39,7	100,0	0,4
Energia elettrica, gas e acqua	1,0	0,7	98,3	100,0	14,8	0,2	1,4	98,4	100,0	12,9
Costruzioni	9,3	3,5	87,2	100,0	3,6	4,6	5,4	90,1	100,0	3,6
Commercio all'ingrosso	7,1	9,0	83,9	100,0	23,1	3,9	7,9	88,2	100,0	23,7
Servizi alle imprese	4,4	14,7	81,0	100,0	10,2	4,7	8,0	87,3	100,0	7,6
Totale	4,3	8,1	87,6	100,0	100,0	3,0	8,0	89,0	100,0	100,0

⁽¹⁾ Stime preliminari.

Fonte: elaborazione su banca dati Reprint, ICE-Politecnico di Milano

Imprese esportatrici, produttività e misallocazione*

Sara Calligaris,** Massimo Del Gatto,*** Fadi Hassan,**** Gianmarco I.P. Ottaviano,*****
Fabiano Schivardi*****

Per poter valutare l'andamento delle esportazioni italiane è importante tenere conto di due trend globali:

- i) che il commercio mondiale ha avuto una forte espansione dagli anni novanta (passando dal 38 per cento al 61 per cento del Pil mondiale tra il 1990 e il picco pre-crisi del 2007);
- ii) che la quota del commercio mondiale attribuibile ai paesi avanzati è diminuita sensibilmente passando dall'83 per cento al 68 per cento.

Pertanto, un indicatore appropriato per analizzare la performance dell'export italiano è la percentuale delle esportazioni italiane rispetto alle esportazioni dei paesi Ocse ad alto reddito.¹ Il grafico 1 riporta l'andamento di questo indicatore e si possono individuare tre fasi:

- 1) durante gli anni novanta le esportazioni italiane sono cresciute di meno rispetto agli altri paesi avanzati, con l'eccezione di una breve ripresa dopo la svalutazione del 1992; in questo periodo la quota dell'export è scesa dal 6,8 per cento al 5,2 per cento;
- 2) all'inizio degli anni duemila, questo trend negativo si è interrotto ed è iniziata una lenta ripresa, che, al di là delle comuni percezioni, è coincisa con l'adozione dell'euro;
- 3) con la crisi finanziaria globale, le esportazioni italiane hanno di nuovo perso quota e tale riduzione corrisponde a una perdita di circa 40 miliardi di euro.

In questa sezione ci vogliamo soffermare sulle fasi 2 e 3, comparando il periodo pre- e post-crisi finanziaria. In particolare, ci vogliamo concentrare sull'evoluzione della produttività e dell'allocatione delle risorse produttive fra le imprese manifatturiere italiane, analizzando le differenze fra imprese esportatrici e non esportatrici.

La misura di produttività che consideriamo è la cosiddetta *Revenue Total Factor Productivity* (Tfpr), cioè la Tfp espressa in valore, che rappresenta una misura dell'efficienza di un'impresa nell'utilizzare i fattori di produzione. Invece, per misurare l'allocatione delle risorse fra imprese, prendiamo come riferimento il concetto di *misallocazione* sviluppato da Hsieh e Klenow (2009)²: un'allocatione di risorse produttive (capitale e lavoro) è inefficiente quando si discosta da quella che risulterebbe in un mondo ideale privo di distorsioni. In assenza di distorsioni, infatti, l'equilibrio di mercato porterebbe ad una equalizzazione del prodotto marginale dei fattori di produzione e della Tfpr fra tutte le imprese.

* Estratto dal saggio pubblicato nel monografico *Global value chains, trade networks and firm performance: international evidence and the Italian case*, "Rivista di Politica Economica", vol. VII-IX/2016, SIPI SpA, Roma, al quale si rimanda per approfondimenti. Gli autori ringraziano Carlo Altomonte per l'aiuto fornito con i dati Efige. Le opinioni espresse e gli argomenti impiegati sono da riferirsi agli autori e non riflettono necessariamente la visione ufficiale di Ocse e dei governi dei suoi Stati membri.

** sara.calligaris@oecd.org, Ocse e Eief.

*** massimo.delgatto@unich.it, Università "G.d'Annunzio" e Crenos.

**** fhassan@tcd.ie, Trinity College Dublin e Cep.

***** g.i.ottaviano@lse.ac.uk, London School of Economics, Cep, Cep 2 e Università di Bologna.

***** fabiano.schivardi@gmail.com, Luiss, Eief, e Cepr.

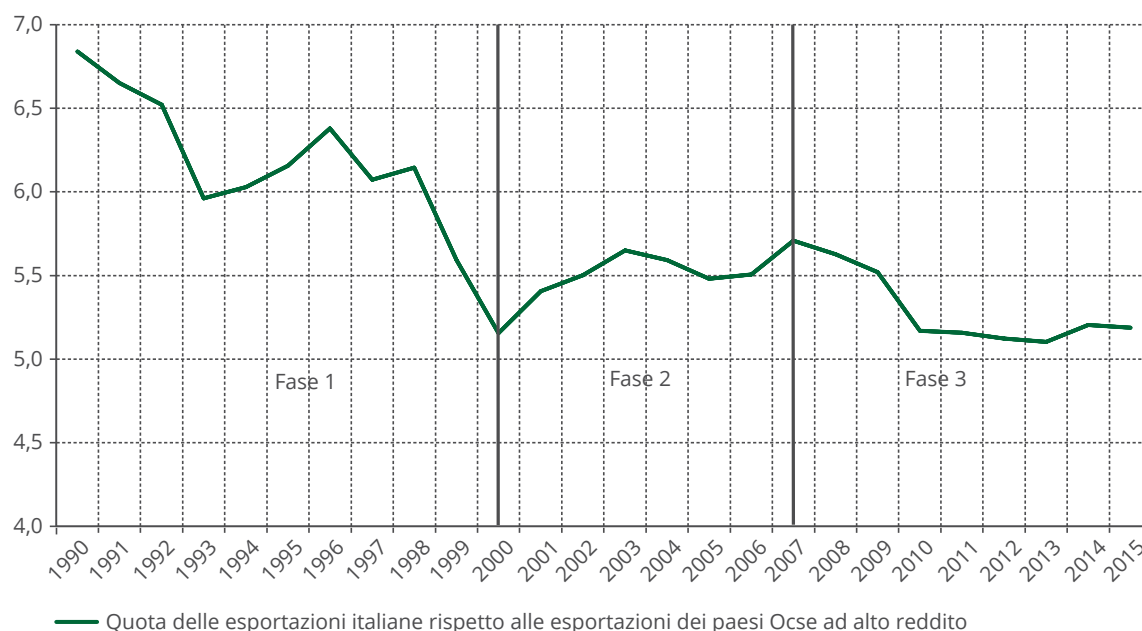
¹ Sono considerati ad alto reddito: Australia, Austria, Belgio, Canada, Repubblica Ceca, Danimarca, Estonia, Finlandia, Francia, Germania, Grecia, Ungheria, Islanda, Irlanda, Israele, Giappone, Corea del Sud, Lussemburgo, Paesi Bassi, Nuova Zelanda, Norvegia, Polonia, Portogallo, Slovacchia, Slovenia, Spagna, Svezia, Svizzera, Regno Unito, Stati Uniti.

² Hsieh C. e Klenow P. (2009), *Misallocation and manufacturing TFP in China and India*, "Quarterly Journal of Economics", 124(4), pp. 1403-1448.



Grafico 1 - Quota delle esportazioni italiane rispetto alle esportazioni dei paesi Ocse ad alto reddito, 1990-2015

Percentuali



Fonte: elaborazione su dati Comtrade

Pertanto, la dispersione della produttività delle imprese $TFPR_{si}$ rispetto alla media del settore $\overline{TFPR_s}$, è la misura di misallocazione che utilizziamo.

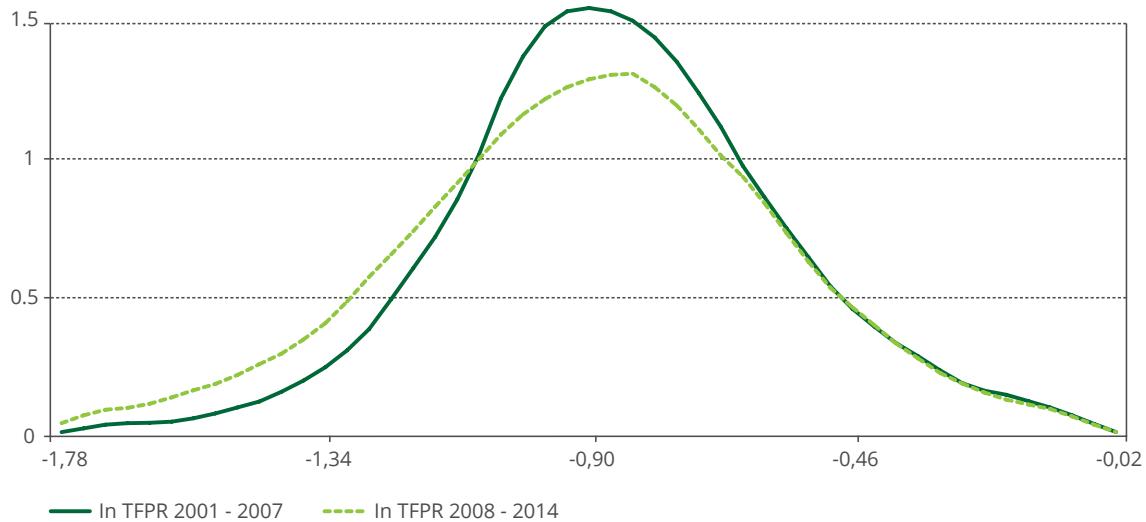
In particolare, per una singola impresa i , $TFPR_{si} / \overline{TFPR_s} > 1$ (produttività dell'impresa maggiore della media del settore) implica che l'impresa è inefficientemente piccola e che maggiori risorse produttive andrebbero allocate a quest'impresa, in modo che produca di più e possa ridurre il prezzo dei propri prodotti fino al punto in cui $TFPR_{si} / \overline{TFPR_s} = 1$. Al contrario, se $TFPR_{si} / \overline{TFPR_s} < 1$ (produttività dell'impresa minore della media) l'impresa è inefficientemente grande e dovrebbe assorbire una quantità minore di capitale e lavoro, riducendo la produzione fino al punto in cui $TFPR_{si} / \overline{TFPR_s} = 1$.

I dati di riferimento per l'analisi empirica provengono da un campione di 3.021 imprese manifatturiere italiane del dataset Ue-Efige/Bruegel-UniCredit. Questo dataset offre un questionario dettagliato su varie dimensioni di impresa e copre anche altri paesi europei fra cui Francia, Germania, Regno Unito e Spagna. Il questionario è stato stilato nel 2010, ma ha valore retroattivo e copre anche il periodo 2007-2009. I dati Efige che utilizziamo sono integrati con dati di bilancio delle imprese tratti dal database Amadeus del Bureau van Dijk, che coprono il periodo 2001-2014. Utilizziamo i dati di bilancio per ricavare le misure di produttività e misallocazione, mentre utilizziamo i dati Efige per analizzare le caratteristiche delle imprese misallocate.

Il grafico 2 mostra la distribuzione della $Tfpr$ (in logaritmo) negli anni prima e dopo la crisi. Si vede chiaramente che c'è stato un aumento sostanziale delle imprese con una produttività inferiore alla media. Questo implica sia una diminuzione generale della produttività, sia un aumento della misallocazione con imprese poco produttive che assorbono troppe risorse rispetto alla dimensione ottimale che dovrebbero avere.

Grafico 2 - Distribuzione della produttività di impresa, media pre- e post-2008

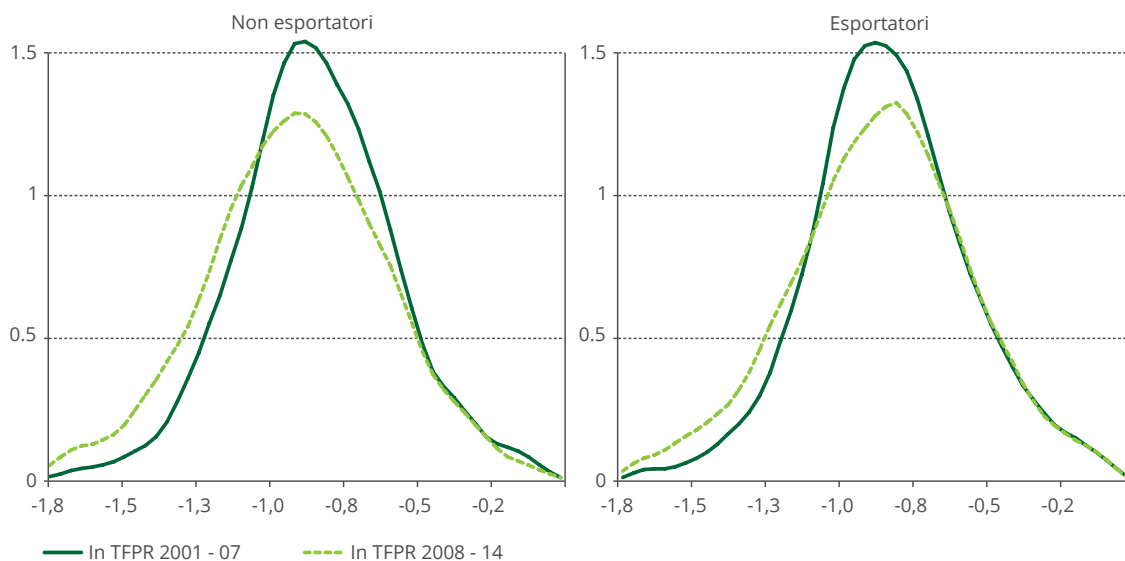
Percentuali



Fonte: elaborazione su dati Contrade

Il grafico 3 offre la stessa analisi differenziando tra imprese esportatrici e non-esportatrici. Si evince che entrambe le tipologie di imprese hanno sofferto di un aumento di imprese poco produttive, ma questo aumento è stato più marcato per le imprese non-esportatrici. Infatti, eseguendo una regressione del $\log TFPR_{si} / TFPR_s$ sullo status di esportatore (con effetti fissi di settore ed anno), emerge che la produttività relativa è più grande per le imprese esportatrici che non-esportatrici e che questo rapporto più che raddoppia tra il periodo pre- e post-crisi passando dall'1,7 per cento al 4 per cento. Questo implica che c'è una significativa misallocazione di risorse a favore delle imprese non-esportatrici, che sono quindi troppo grandi, a scapito delle imprese esportatrici, che sono invece troppo piccole.

Grafico 3 - Distribuzione della produttività di impresa per status di esportatore, media pre- e post-2008



Fonte: elaborazione su dati Efige



Oltre a monitorare l'andamento generale della produttività, vogliamo anche analizzare i tratti principali che caratterizzano le imprese che soffrono di misallocazione, ossia le caratteristiche delle imprese che sono troppo grandi o troppo piccole dato il loro livello di produttività. Per questo scopo ci affidiamo alla seguente regressione:

$$\begin{aligned} \log \frac{TFPR_{sit}}{TFPR_{st}} = & \beta_0 + \beta_1 Exporter_{si} + \beta_2 Exporter_{si} * Post08 + \\ & + \beta_3 Z_{sit} + \beta_4 Exporter_{sit} * Z_{sit} + \beta_5 Z_{sit} * Post08 + \\ & + \beta_6 Exporter_{sit} * Z_{sit} * Post08 + \gamma_t + \gamma_s + \varepsilon_{sit}, \end{aligned} \quad (1)$$

dove: i , s e t si riferiscono rispettivamente all'impresa, al settore, ed all'anno; quindi $TFPR_{sit}$ è la TFPR dell'impresa i nel settore s nell'anno t ; $TFPR_{st}$ è la TFPR media nel settore s al tempo t ; $Exporter_{si}$ è una variabile *dummy* uguale a uno se l'impresa i esportava nel 2008 o negli anni precedenti al 2008, altrimenti è uguale a zero; $Post08$ è una *dummy* uguale a zero fino al 2007 ed 1 dal 2009 in poi; γ_t è una *dummy* per anno che cattura gli shock comuni a tutte le imprese al tempo t ; γ_s è un effetto fisso per settore che controlla per tutte le caratteristiche del settore che sono costanti nel tempo; ε_{sit} è il termine di errore.

Nell'equazione (1) la variabile di interesse è Z_{sit} , che identifica una determinata caratteristica d'impresa (ad esempio investimenti in ricerca e sviluppo). Se il coefficiente associato a Z è positivo e significativo, le imprese con tale caratteristica sono troppo piccole rispetto alla dimensione ottimale (la dimensione in assenza di distorsioni); viceversa, se il coefficiente è negativo, la caratteristica Z è associata ad imprese che tendono a essere inefficientemente grandi. I termini di interazione ci permettono di identificare queste caratteristiche differenziando per status di esportatore e per il periodo pre- e post-crisi finanziaria.

Abbiamo analizzato diverse caratteristiche d'impresa: struttura societaria, stili di management, composizione della forza lavoro, accesso al credito e fonti di finanziamento, innovazione, fattori di crescita. Non abbiamo trovato risultati significativi per quanto riguarda i primi tre aspetti. Di seguito ci soffermiamo sulle caratteristiche che sono risultate rilevanti.

Credito e fonti di finanziamento

I risultati della regressione dicono che le imprese con difficoltà di accesso al credito sono inefficientemente grandi e meno risorse andrebbero allocate a esse. Pertanto, il razionamento del credito operato, in media, dal sistema bancario nei loro confronti sarebbe da considerarsi efficiente. Questo risultato vale per esportatori e non-esportatori e si rafforza dopo il 2008: dopo la crisi il credito sembrerebbe in effetti essere negato alle imprese meno produttive.

Ci soffermiamo poi sul modo in cui le imprese finanziano i propri investimenti: risorse finanziarie interne *versus* risorse finanziarie esterne all'impresa. L'analisi mostra che le imprese con un'alta quota di finanziamento con risorse interne hanno anche una più elevata produttività relativa e dovrebbero dunque espandersi. Al contrario, le imprese con una quota alta di investimenti finanziati con fondi esterni si caratterizzano per una produttività relativamente bassa e dovrebbero dunque contrarsi. Questi risultati non si differenziano tra esportatori e non-esportatori, non cambiano dopo la crisi, e sono di dimensione contenuta (la differenza di produttività fra le imprese appartenenti alle due categorie è quantitativamente piuttosto bassa).



Innovazione

Il dataset Efige riporta una serie di indicatori sull'innovazione delle imprese. In particolare indica se le imprese hanno intrapreso innovazione di prodotto, di processo, di mercato, o di tipo organizzativo. Inoltre, il dataset riporta se l'impresa ha svolto attività di ricerca e sviluppo e se ha richiesto od ottenuto qualche brevetto.

I risultati mostrano come la crisi sia associata ad un impatto positivo sulla Tfpr per le imprese non-esportatrici relativamente più attive in tal senso (a prescindere dal tipo di innovazione) e sembra aver ridotto il gap di correlazione positiva tra attività innovativa e Tfpr delle imprese esportatrici rispetto alle non esportatrici. Prima del 2008, invece, le imprese con brevetti tendevano ad essere inefficientemente grandi (presentando una Tfpr relativa minore della media di settore). Allo stato attuale, l'analisi suggerisce che più risorse dovrebbero essere attribuite alle imprese esportatrici che hanno investito relativamente di più in innovazione di processo e in attività di ricerca e sviluppo. Gli investimenti in innovazioni di mercato e organizzative non sembrano invece essere caratteristiche associate alla presenza di misallocazione di risorse.

Fattori di crescita

I dati Efige riportano i fattori di crescita che le imprese identificano come fondamentali. In particolare, osserviamo se le imprese considerano la domanda di prodotti come limite alla loro crescita, oppure se la crescita del loro *business* dipende da: i) diminuzione di costi, ii) miglioramento della qualità, iii) ampliamento della gamma di prodotti, iv) riconoscimento del *brand*, v) supporto post-vendita oppure vi) rafforzamento della rete di distribuzione.

Rispetto a tale dimensione, uno dei risultati più robusti è che le imprese che attribuiscono la loro crescita alla rete di distribuzione tendono a essere inefficientemente grandi. Per quanto riguarda le imprese esportatrici, i risultati indicano che le imprese che attribuiscono la loro crescita alla riduzione dei costi di produzione tendono a essere inefficientemente grandi, sia prima che dopo la crisi. Tra le imprese non esportatrici, tendono a essere inefficientemente grandi quelle che basano la loro crescita sul *branding* e sul supporto post-vendita. Un risultato interessante è che, dopo la crisi, le imprese che vedono la mancanza di domanda come limite alla crescita risultano inefficientemente grandi, indipendentemente dall'essere o meno esportatrici. Ciò sembrerebbe suggerire che il mercato abbia maggiormente penalizzato le imprese relativamente meno produttive. Infine, le imprese che indicano il miglioramento della qualità del prodotto come fattore di crescita non risultano misallocate.

In conclusione, l'analisi effettuata evidenzia come le imprese esportatrici italiane appaiano relativamente più produttive (e dunque inefficientemente piccole) rispetto alle imprese non esportatrici, sia prima che dopo la crisi, e come ciò sia legato a distorsioni che restringono l'accesso ai mercati dei beni e dei fattori per le prime relativamente più che per le seconde.

L'analisi sottolinea altresì la correlazione tra la misallocazione delle risorse e una serie di caratteristiche d'impresa. Politiche volte ad incidere su tali differenze tra imprese potrebbero utilmente contribuire al recupero della produttività italiana.



Sopra la soglia (dell'export) l'impresa campa: vincoli strutturali e barriere all'export

di Stefano Costa, Federico Sallusti, Claudio Vicarelli, Davide Zurlo *

La capacità di operare sui mercati esteri ha costituito nell'ultimo decennio un fattore cruciale per l'attività economica delle imprese italiane.¹ In questo contesto, la crescente complessità dei processi produttivi, il progressivo sviluppo delle catene globali del valore e l'aumento della competitività sui mercati internazionali collegano sempre più l'attività estera delle imprese alla capacità di raggiungere adeguati livelli di innovazione ed efficienza operativa. La letteratura economica che si è sviluppata su questi temi ha da tempo mostrato come, ai fini della tenuta competitiva del sistema produttivo italiano, la ricerca delle condizioni strutturali e dei livelli di performance richiedano in particolare un recupero di dimensioni d'impresa e produttività.²

D'altra parte, le differenze settoriali in termini di tecnologia, organizzazione della filiera produttiva, esposizione alla concorrenza internazionale fanno sì che i livelli minimi di dimensioni e produttività necessari ai fini dell'internazionalizzazione d'impresa possano differire da comparto a comparto. Ciò significa che per ogni settore esisterà una combinazione di dimensione d'impresa e di produttività che identifica le condizioni minime per esportare e, dunque, discrimina tra imprese esportatrici e domestiche. L'individuazione, a partire da dati d'impresa e per ciascun settore di attività economica, di questa *soglia dell'export*, e di conseguenza la possibilità di posizionare ogni impresa rispetto alla propria distanza da tale soglia, rappresentano un rilevante arricchimento conoscitivo e uno strumento potenzialmente utile per la formulazione di efficaci misure di promozione dell'internazionalizzazione delle imprese italiane.

Le *soglie di export* sono state definite applicando l'analisi Roc (*Receiver Operating Characteristics*) alla base di microdati integrati Frame-SBS sviluppata dall'Istat, che contiene le principali informazioni di carattere economico e strutturale per il complesso delle circa 4,4 milioni di imprese italiane. L'analisi è stata condotta sulle unità produttive appartenenti ai settori manifatturieri per le quali sono rispettate alcune condizioni in termini di rilevanza economica e di coerenza metodologica.³

La procedura si articola in quattro fasi, ciascuna sviluppata per ognuno dei comparti considerati. Nella prima si stimano, separatamente, la produttività totale dei fattori (o *Total factor productivity*, d'ora in avanti Tfp) e l'efficienza tecnica. Nella seconda si stima la probabilità di esportare sulla base di una serie di caratteristiche d'impresa: la dimensione (espressa dal numero di addetti), il livello di Tfp, l'età, la dinamica dell'efficienza tecnica, la localizzazione (ripartizione geografica) e la tecnologia (rappresentata dall'appartenenza settoriale, colta a un elevato livello di disaggregazione). Nella terza fase, per ogni impresa viene calcolato un indicatore composito che, *ceteris paribus*, rappresenta l'effetto di dimensione e produttività sulla propensione individuale a esportare. Nella quarta fase, infine, l'applicazione della

* Istat.

- 1 Si vedano, tra gli altri, Accetturo et al. (2013), Istat (2013), Ice (2015).
- 2 Per una rassegna si veda Ocse (2015); per un'ottica più focalizzata sulle inefficienze allocative si rimanda a Calligaris et al. (2016).
- 3 In particolare, sono stati esclusi i comparti estrattivi, la produzione di tabacchi, le altre attività manifatturiere e le manutenzioni e riparazioni di macchine e macchinari. Inoltre sono state tenute in considerazione solo le imprese aventi le seguenti caratteristiche: a) presenza di almeno un addetto, b) fatturato superiore a 30 mila euro c) valore aggiunto positivo, d) ammortamenti positivi. Le prime due condizioni definiscono la rilevanza economica, le seconde rispondono a esigenze di coerenza metodologica legate alla stima della produttività totale dei fattori e dell'efficienza tecnica.

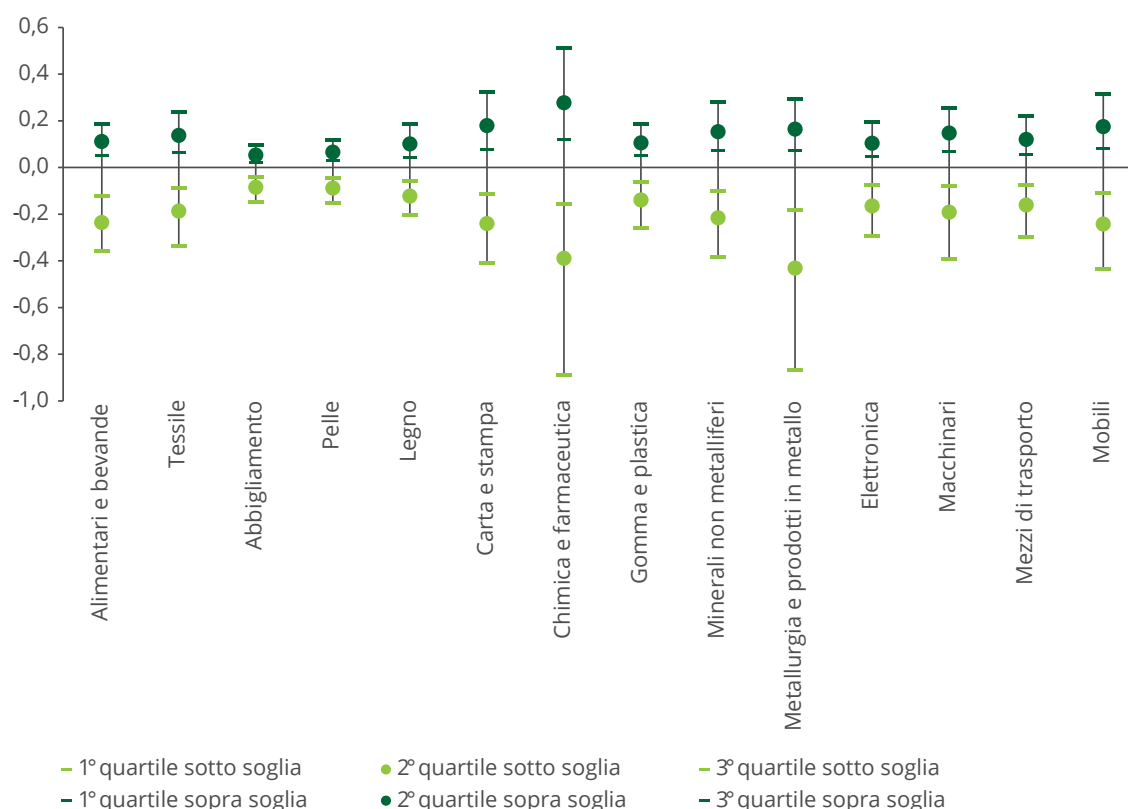


metodologia Roc all'indicatore così ottenuto consente di individuarne il livello soglia, che identifica la combinazione minima di dimensioni e produttività necessaria per l'accesso ai mercati internazionali.⁴

Tramite questa procedura è possibile ottenere, all'interno di ogni settore, indicazioni rilevanti sia per quanto riguarda il posizionamento delle imprese rispetto alla *soglia dell'export*, sia per quel che attiene alle caratteristiche delle soglie stesse. Con riferimento al primo aspetto, in tutti i comparti le unità sotto-soglia mostrano una dispersione non inferiore (e spesso decisamente maggiore) a quelle delle unità produttive sopra-soglia (grafico 1). In altri termini, in pressoché tutti i settori le imprese che hanno oltrepassato la *soglia dell'export* presentano combinazioni di dimensioni e produttività più simili tra loro rispetto a quanto avviene nell'ambito delle unità al di sotto della soglia stessa, in particolare in comparti molto esposti alla concorrenza internazionale quali Abbigliamento, Pelle e Legno.

Grafico 1 - Distribuzione delle imprese al di sopra e al di sotto della soglia dell'export, per settore di attività economica

Anno 2014



Fonte: elaborazione degli autori su dati Istat

Questa *mappa* delle imprese esportatrici e non esportatrici rivela anche altre importanti differenze tra i comparti. Da un lato il confronto in termini di dispersione totale (espressa dalla distanza fra i terzi quartili delle due distribuzioni) consente di valutare il grado di eterogeneità di un determinato settore, fornendo indicazioni sulla distanza *strutturale* fra le imprese esportatrici e non esportatrici. Dall'altro

⁴ Per ulteriori dettagli sull'approccio utilizzato, si rimanda alla Nota metodologica *Stima delle soglie di struttura e di export: un'applicazione della metodologia Roc*, contenuta in Istat (2017).

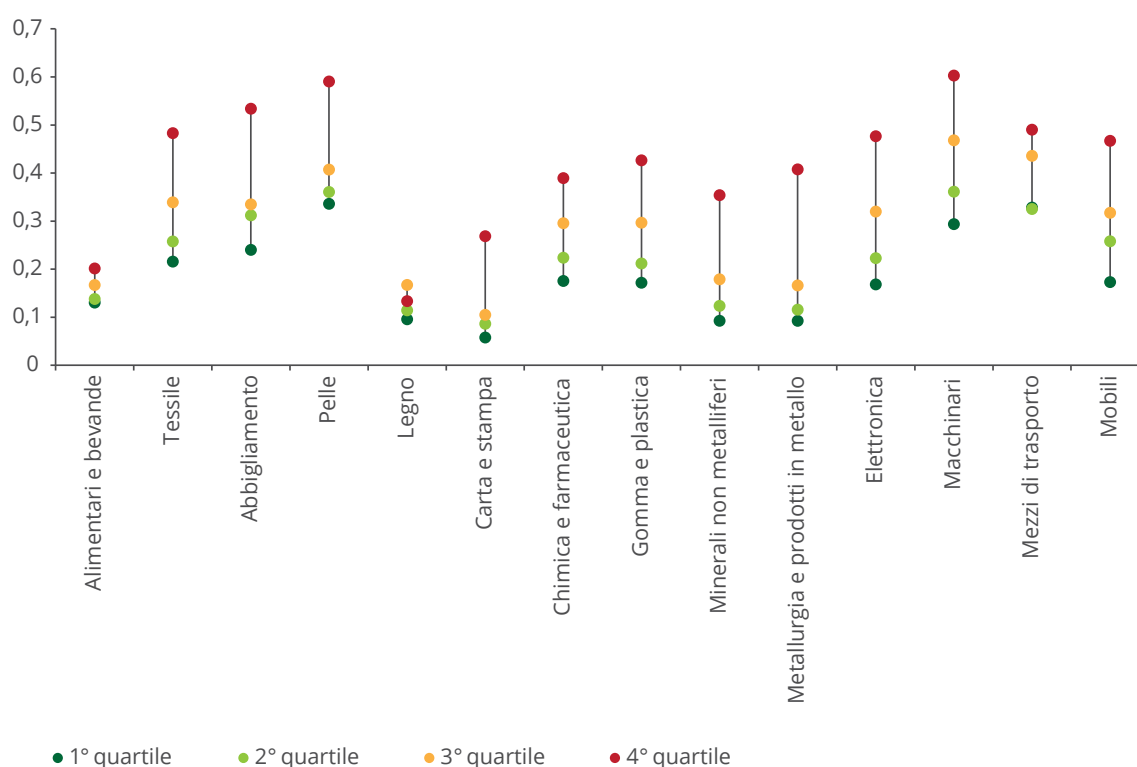


lato, è possibile confrontare in ogni comparto i profili dimensionale e produttivo delle unità esportatrici e domestiche più vicine alla soglia (individuate, nel grafico, dai primi quartili delle due distribuzioni). Tale confronto, infatti, è indicativo dell'entità del recupero di dimensioni e produttività richiesto alle imprese domestiche strutturalmente più *robuste* al fine di affacciarsi ai mercati esteri; allo stesso tempo, la distanza in questione offre una prima misura della potenziale platea di nuovi esportatori che, a condizioni date di domanda, si avrebbero a seguito di un eventuale intervento pubblico a favore dell'abbassamento delle soglie, agendo sugli incentivi alle imprese o sui fattori di contesto.

Tenendo in considerazione le sole imprese al di sopra della *soglia dell'export*, è possibile analizzare la loro propensione all'export (misurata dalla quota di fatturato esportato) all'aumentare della distanza dalla soglia (grafico 2). In tutti i settori (a eccezione del Legno), la quota di esportazioni sul fatturato complessivo tende a crescere all'aumentare della distanza dal valore soglia, con un'evidente accelerazione nel passaggio dal terzo al quarto quartile della distribuzione (e in alcuni casi anche fra il secondo ed il terzo). Questo risultato conferma come, nella partecipazione delle imprese italiane agli scambi internazionali, il margine estensivo prevalga su quello intensivo, ma soprattutto evidenzia come, nella struttura produttiva attuale, una partecipazione più intensa ai mercati esteri (in termini di quota di fatturato esportato) sia condizionata al raggiungimento di livelli dimensionali e produttivi molto superiori a quelli oggi individuabili come condizioni minime per esportare.

Grafico 2 - Imprese sopra la soglia dell'export: fatturato medio esportato, per quarti di distanza dalla soglia e settore di attività economica

Anno 2014



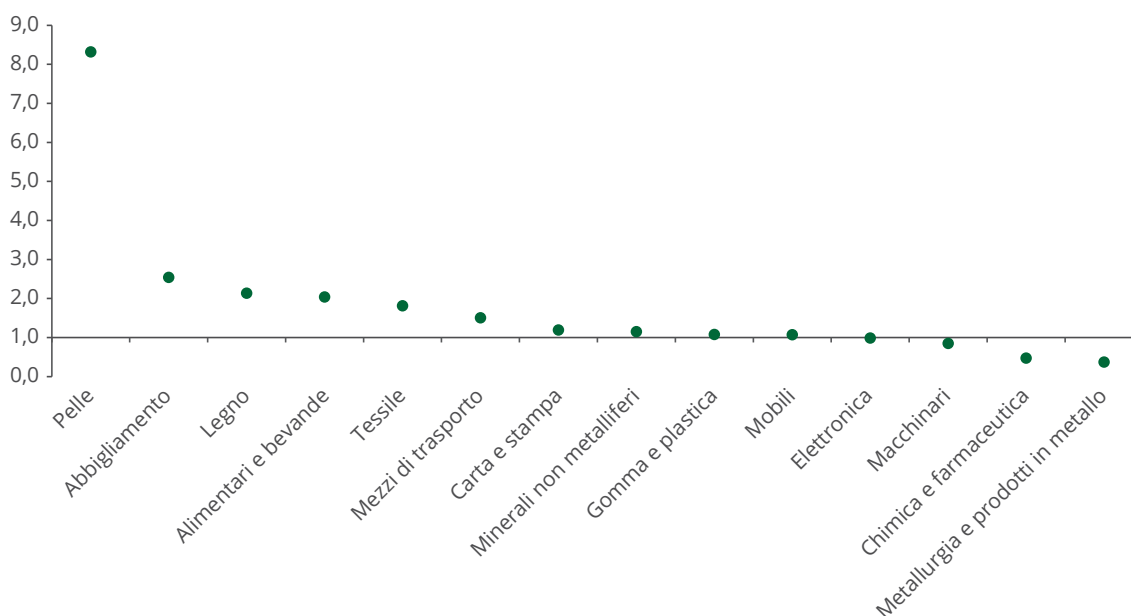
Fonte: elaborazione degli autori su dati Istat



Questo approccio permette inoltre di valutare il ruolo di dimensione e produttività come eventuali leve di *policy* finalizzate ad aumentare il grado di internazionalizzazione del sistema produttivo italiano. Tuttavia, una misura di incentivo alla produttività o alla crescita dimensionale può avere un'efficacia e un effetto molto diversi da settore a settore. Una misura del *valore di scambio* tra i due elementi (dato dal rapporto tra i rispettivi coefficienti stimati nell'ambito della determinazione della *soglia dell'export*) è riportata nel grafico 3: nella maggior parte dei comparti, ai fini del superamento della soglia, il recupero di produttività risulterebbe più rilevante di una crescita dimensionale. Questo avviene soprattutto nei settori esposti alla concorrenza internazionale nei quali, come si è visto, il profilo delle imprese al di sopra e al di sotto della soglia è più omogeneo: Pelle, Abbigliamento e Legno. Al contrario, un aumento di dimensioni risulterebbe più rilevante per aumentare la platea di esportatori in comparti a tecnologia avanzata o a maggiore intensità di capitale, quali Chimica e Farmaceutica, Metallurgia e prodotti in metallo, Macchinari ed Elettronica.

Grafico 3 - Rilevanza relativa di produttività e dimensione nella determinazione della soglia dell'export, per settore di attività economica

Anno 2014



Fonte: elaborazione degli autori su dati Istat

Il legame tra la combinazione dimensione-produttività e l'attività di esportazione, tuttavia, è condizionato dalla tecnologia e dalle caratteristiche strutturali del settore considerato: il ruolo relativo dei due fattori, così come la loro efficacia nel portare le imprese non esportatrici ai livelli richiesti per esportare, sono elementi che differiscono da un settore a un altro. Ciò significa che l'analisi di come le imprese si posizionano nei confronti della *soglia dell'export* deve tenere conto anche delle combinazioni dimensioni-produttività (*proxy* della tecnologia produttiva) prevalenti del settore. In questo modo diviene possibile individuare i comparti nei quali le condizioni strutturali e tecnologiche sono più favorevoli a una proiezione internazionale dell'attività d'impresa e quelli, al contrario, nei quali il contesto produttivo non facilita l'accesso ai mercati esteri. Una recente analisi (Istat, 2017) ha individuato, tra i primi, i comparti della Farmaceutica, ma anche del Legno e della Stampa. In questi settori, quindi, l'eventuale



condizione di non esportatore dipende in prevalenza da elementi diversi da dimensioni e produttività (ad esempio specifiche strategie aziendali, organizzazione delle filiere o altro). Al contrario, in attività quali Alimentari, Tessile e Autoveicoli, la combinazione dimensioni-produttività prevalente fa sì che la barriera alle esportazioni agisca lungo entrambe le direttrici: le imprese che esportano devono essere necessariamente più grandi e più produttive rispetto alla media settoriale.

All'interno di ciascun settore, l'interazione tra le caratteristiche strutturali e le combinazioni dimensioni-produttività che definiscono la *soglia dell'export* permette quindi di individuare due gruppi di imprese rilevanti ai fini di *policy*: *a)* le *riluttanti*, ovvero le unità che, pur avendo caratteristiche dimensionali e di produttività superiori a quelle del settore di appartenenza, si collocano al di sotto dei valori necessari per intraprendere l'attività di esportazione; *b)* le *smart*, cioè le imprese che esportano pur avendo dimensione e produttività inferiori a quelle prevalenti nel comparto. Le prime rappresentano la platea naturale di possibili interventi di stimolo all'internazionalizzazione, nella misura in cui l'obiettivo consista nell'allargamento del numero di esportatori (dunque nell'aumento delle imprese al di sopra della soglia dell'export); le seconde rilevano soprattutto per interventi diretti ad aumentare il margine intensivo, in considerazione del limitato grado medio di apertura internazionale del sistema produttivo italiano.

Anche all'interno di questa classificazione, tuttavia, le condizioni settoriali determinano sostanziali differenze. In settori *export-friendly* quali la Farmaceutica e il Legno, infatti, la presenza di imprese *riluttanti* fa ritenere che la condizione di non esportatore sia determinata da fattori diversi dalla dimensione e produttività, ad esempio diffusi rapporti di subfornitura, un'accentuata concorrenza internazionale o uno strategico orientamento al mercato nazionale. Diversamente, le *riluttanti* appartenenti ai comparti la cui struttura non favorisce in sé la presenza sui mercati esteri, quali alimentari, autoveicoli o tessile, hanno dimensioni e produttività necessarie ma non sufficienti a esportare. Le ragioni, anche in questo caso, possono essere diverse: un mercato internazionale con elevate barriere all'entrata, una precedente perdita di competitività internazionale che ha determinato un abbandono dei mercati esteri, una domanda essenzialmente limitata ai confini nazionali. Ciascuna di queste circostanze, pertanto, può richiedere interventi di stimolo diversi.

Nota bibliografica

Accetturo A., Bassanetti A., Bugamelli M., Faiella I., Finaldi Russo P., Franco D., Giacomelli S. e Omiccioli M. (2013), *Il sistema industriale italiano tra globalizzazione e crisi*, Banca d'Italia, "Questioni di Economia e Finanza", n. 193, luglio.

Bernard A.B., Jensen J.B., Redding S.J. e Schott P.K. (2007), *Firms in international trade*, "Journal of Economic Perspectives", vol. 21(3), pp. 105–130.

Calligaris S., Del Gatto M., Hassan F., Ottaviano G.I.P. e Schivardi F. (2016), *Italy's productivity conundrum - A study on resource misallocation in Italy*, "EC Discussion Paper", n. 30, maggio.

Ice (2015), *L'Italia nell'economia internazionale*, luglio, www.ice.it/statistiche/archivio_rapporti/2015.htm.

Istat (2013), *Rapporto sulla competitività dei settori produttivi*, febbraio, www.istat.it/it/archivio/82456.

Istat (2017), *Rapporto sulla competitività dei settori produttivi*, marzo, www.istat.it/it/archivio/197346.

Ocse (2015), *The future of productivity*, Ocse Publishing, Paris.



Le condizioni economico-finanziarie delle imprese esportatrici

di Carlo Boselli *

Le conseguenze reali e finanziarie della crisi hanno prodotto effetti rilevanti sul sistema produttivo, determinando una divaricazione delle condizioni economico-finanziarie tra le imprese operanti sul mercato interno e quelle in grado di affrontare la competizione sui mercati internazionali.

Per approfondire tali aspetti, si è fatto uso di una base di microdati composta dai bilanci di tutte le società di capitali attive in Italia tra il 2001 e il 2014, integrata con informazioni strutturali derivanti dai sistemi informativi Istat sulle imprese.¹ Seguendo una prassi consolidata,² sono stati presi in considerazione tre elementi di performance economico-finanziaria, costituiti dalla redditività, dalla solidità e dalla liquidità aziendale, valutate in un'ottica di sostenibilità temporale. In particolare:

- a) per redditività sostenibile si intende la capacità dell'impresa di ottenere una redditività operativa (Roi) superiore al costo medio del capitale di terzi;
- b) per solidità sostenibile si intende la capacità dell'impresa di resistere all'andamento sfavorevole del mercato grazie a un adeguato livello di indebitamento e a una buona correlazione tra le fonti di finanziamento e gli impieghi;
- c) per liquidità sostenibile si intende la capacità dell'impresa di mantenere un livello di liquidità in grado di coprire adeguatamente le fonti di finanziamento a breve termine.

Sulla base dei risultati esibiti dalle imprese in merito a questi elementi, è stato costruito un indicatore sintetico di solidità economico-finanziaria,³ i cui valori hanno successivamente permesso di classificare le imprese in tre gruppi, caratterizzati da un diverso grado di sostenibilità delle condizioni di redditività, solidità e liquidità:

- a) imprese *in salute*, ovvero quelle che presentano piena sostenibilità in tutti e tre gli ambiti;
- b) imprese *fragili*, cioè quelle con redditività sostenibile ma con solidità e/o liquidità non sostenibili;
- c) imprese *a rischio*, ovvero quelle con redditività non sostenibile.

Il grafico 1 permette di distinguere, all'interno del gruppo delle imprese esportatrici e non esportatrici, la quota delle società in salute e a rischio, valutandone l'evoluzione nel tempo. L'iniziale posizione di vantaggio delle esportatrici in salute si è completamente annullata nella prima fase della crisi, in corrispondenza del *trade collapse* del 2009. L'effetto della caduta del commercio internazionale è peraltro visibile anche nel forte aumento della quota di imprese esportatrici a rischio, che arriva a superare la corrispondente quota delle imprese operanti solo sul mercato interno (rispettivamente 38,6 e 34,8 per cento).

* Istat.

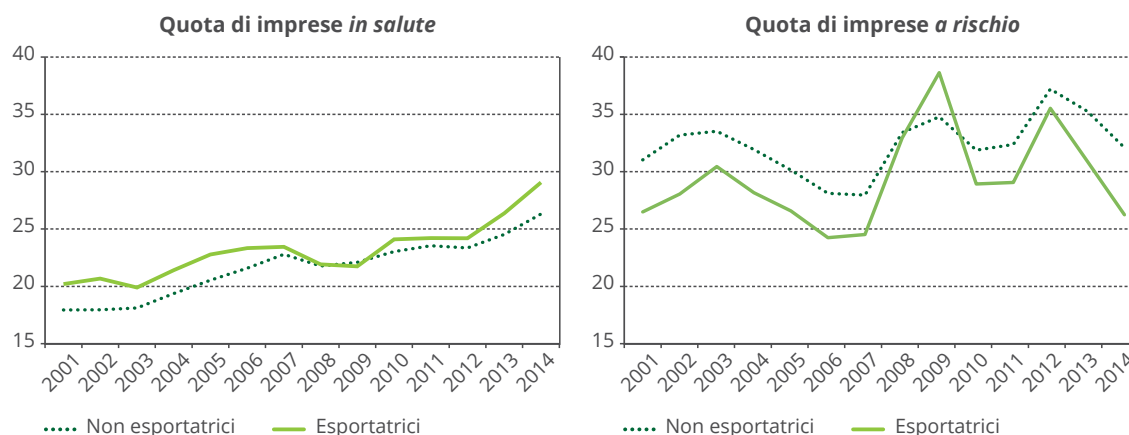
¹ La base dati è stata costruita nell'ambito del progetto internazionale CompNet promosso dalla Banca Centrale Europea (cfr. Di Mauro e Ronchi, 2015). I bilanci delle società di capitali sono stati opportunamente riclassificati in modo da ricavare una serie di indici sui quali è stato verificato il rispetto delle principali relazioni economico-finanziarie, a cominciare dalla scomposizione del Roe e del Roi. Le società cooperative sono state escluse dall'analisi in quanto la loro performance è basata su criteri di mutualità prevalente.

² Si veda Tirole (2006), Tieghi e Gigli (2009), Damodaran (2010).

³ Per ciascuno dei tre ambiti di performance, la prassi dell'analisi di bilancio ha nel tempo individuato i valori soglia in base ai quali diviene possibile formulare un giudizio positivo o negativo sul livello di sostenibilità della redditività, solidità e liquidità delle singole imprese; la combinazione di tali giudizi permette la costruzione di un indicatore sintetico di solidità economico-finanziaria. Per dettagli sulla costruzione dell'indicatore sintetico si veda la Nota Metodologica *Un indicatore sintetico di sostenibilità economico-finanziaria* contenuta in Istat (2017).



Grafico 1 - Quota di unità *in salute* e *a rischio* nelle imprese esportatrici e non esportatrici
Percentuali, anni 2001-2014



Fonte: elaborazioni dell'autore su dati Istat

Durante la seconda recessione, invece, caratterizzata dal traino della domanda estera e dalla contemporanea debolezza di quella interna, si osserva un maggiore aumento della quota di unità esportatrici in salute e un contemporaneo, più rapido riassorbimento della fascia di imprese a rischio. Il protrarsi della crisi fa sì che, alla fine del periodo osservato, nell'ambito delle unità che operano a livello internazionale la quota di quelle in salute superi per la prima volta quella delle imprese a rischio, fornendo un'ulteriore conferma dell'importanza della partecipazione ai mercati esteri per la solidità e la competitività delle imprese italiane nei difficili anni della seconda recessione.

Il biennio successivo, tuttavia, è stato caratterizzato da un rallentamento della domanda internazionale; di conseguenza è opportuno approfondire il legame tra sostenibilità economico-finanziaria e presenza sui mercati esteri esaminando l'andamento, in tale periodo, del fatturato estero delle imprese esportatrici a seconda delle loro condizioni di redditività, solidità e liquidità.

La performance delle esportazioni nel periodo in esame, oltre a essere correlata al livello di sostenibilità economico-finanziaria, è legata anche alle strategie delle imprese in termini di diversificazione dei mercati di destinazione e dei prodotti esportati. In particolare, all'aumentare del numero di aree di sbocco delle esportazioni si associa un netto miglioramento dello stato di salute economico-finanziaria, mentre tale relazione è molto meno marcata in relazione all'aumento dei prodotti esportati (grafico 2).⁴

La quota delle esportatrici in salute passa dal 25-30 per cento nel caso in cui si operi su un solo mercato estero, al 45 per cento nel caso di imprese che sono presenti in tutte le dieci aree individuate. In sostanza, tra le esportatrici che presentano il massimo grado di diversificazione geografica, un'impresa su due gode di un buono stato di salute economico-finanziario. Ponendo l'accento sulle imprese che esportano in almeno sei aree, si evidenzia una netta riduzione dell'incidenza delle imprese fragili solo al di sopra delle otto aree di export. Soprattutto, tra le imprese (sebbene in numero limitato) che esportano in tutte le aree mondiali, la quota di unità in salute diviene maggioritaria rispetto alle altre e supera il 45 per cento del totale.

⁴ Le aree geografiche individuate sono dieci: Ue-28; Paesi europei non Ue; Africa settentrionale; Altri paesi africani; America settentrionale; America centro-meridionale; Medio Oriente; Asia centrale; Asia orientale; Oceania e altri territori e destinazioni.



Grafico 2 - Distribuzione delle imprese per classe di sostenibilità delle condizioni economico-finanziarie, suddivise per numero di aree di destinazione delle esportazioni e numero di prodotti esportati

Percentuali, anno 2016



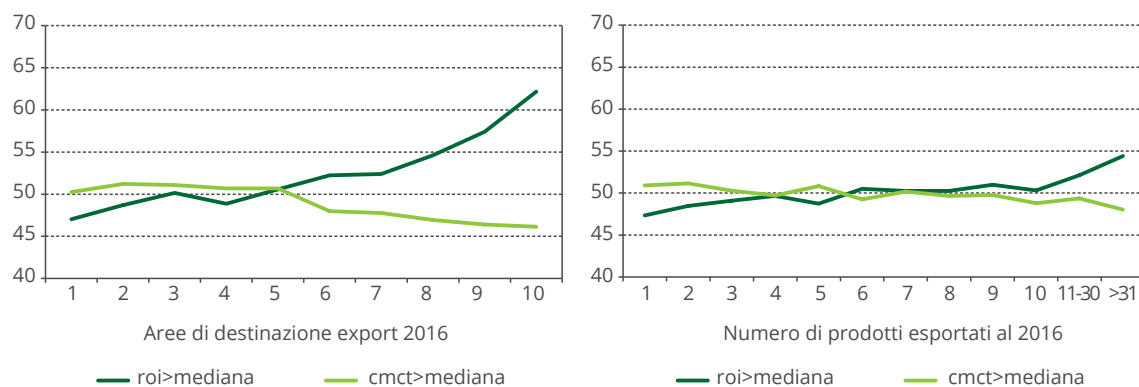
Fonte: elaborazioni dell'autore su dati Istat

Quest'ultima evidenza non si riscontra invece classificando le imprese esportatrici in funzione del numero di prodotti esportati. La quota delle fragili resta costante (al 45 per cento circa), anche nel gruppo di quelle che arriva a esportare più di 30 prodotti. Allo stesso modo, la flessione della diffusione di imprese a rischio e l'incremento delle imprese in salute è molto meno marcata all'aumentare del numero dei prodotti esportati rispetto all'aumentare del numero di aree. Infine, si evidenzia una relazione positiva tra la diversificazione geografica e le performance delle esportazioni 2014-2016, più marcata rispetto a quella riscontrata in relazione alla diversificazione dei prodotti.

Per meglio interpretare la relazione positiva tra la diffusione delle imprese in salute e la diversificazione geografica delle esportazioni, è utile guardare all'andamento di alcuni indicatori alla base della costruzione dell'indicatore di performance economico-finanziaria, in particolare il Roi e il costo medio del capitale di terzi (grafico 3).

Grafico 3 - Distribuzione delle imprese esportatrici con un valore del Roi e del costo medio del capitale di terzi superiore alla mediana, suddivise per area di esportazione e per numero di prodotti esportati

Percentuali, anno 2016



Fonte: elaborazioni dell'autore su dati Istat



All'aumentare delle aree di export, l'incidenza delle imprese esportatrici che presentano un valore del Roi superiore a quello mediano, calcolato per l'intero gruppo delle esportatrici, passa dal 47 al 62 per cento, mentre la quota di quelle che presentano un costo medio del capitale di terzi (tasso di interesse medio, Rod) superiore al valore mediano si riduce dal 50 al 46 per cento. La divaricazione tra i due andamenti avviene in corrispondenza di un numero di aree di export superiore a cinque. Al contrario, all'aumentare del numero di prodotti esportati, l'incidenza delle imprese con un valore del Roi e del costo medio del capitale di terzi superiore alla mediana rimane sempre stabile, intorno al 50 per cento.

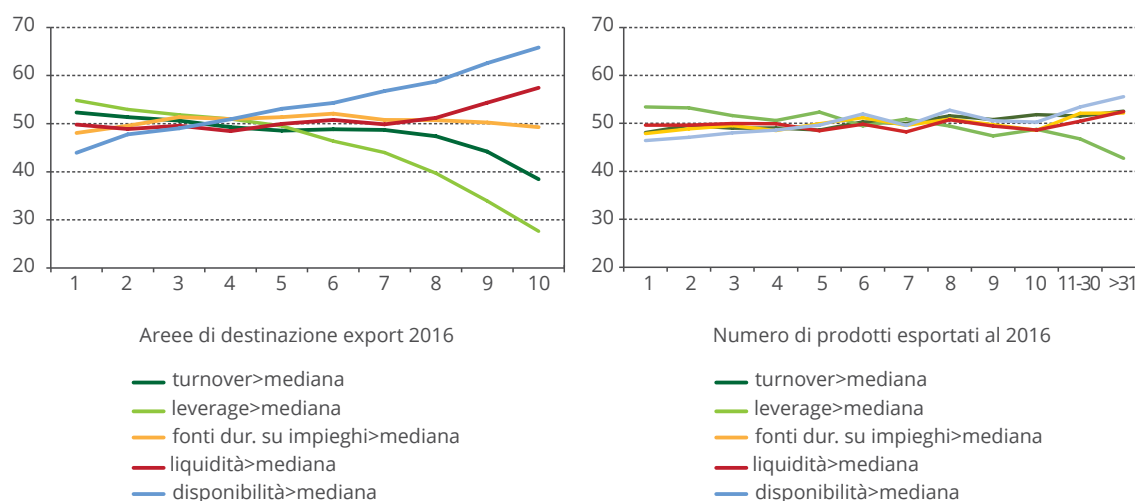
Passando all'analisi degli indicatori legati al livello di solidità e di liquidità (grafico 4), si evidenziano importanti modificazioni nella struttura patrimoniale e finanziaria in funzione di una maggiore diversificazione per area di export.

In particolare le imprese che esportano su una sola area sembrano caratterizzate da una forte capacità di penetrazione del mercato mediante una strategia di costo caratterizzata da bassi margini, ma al contempo sono penalizzate da una maggiore esposizione verso terzi, soprattutto a breve cui si associa un minore livello di liquidità.

Al contrario le imprese che operano su un numero significativo di mercati sono tendenzialmente molto più solide, grazie ad un minore indebitamento e ad una maggiore liquidità, ottenuti soprattutto mediante l'autofinanziamento derivante da produzioni con margini più elevati. Si tratta, d'altronde di imprese con una velocità di rotazione dei ricavi più lenta (*turnover*), con una quota maggiore di investimento per unità di fatturato prodotto rispetto a quanto avviene nelle società che operano solo su pochi specifici mercati.

Grafico 4 - Distribuzione delle imprese esportatrici con un valore dei principali indicatori economico finanziari ⁽¹⁾ superiore alla mediana, suddivise per area di esportazione e per numero di prodotti esportati

Percentuali anno 2016



⁽¹⁾ Di seguito la metodologia di calcolo dei singoli indici; Roi = Reddito operativo globale / totale attivo; Costo medio del capitale di terzi = oneri finanziari / Capitale di terzi; *Leverage* = Capitale di terzi / capitale proprio; Fonti durevoli su impieghi = (capitale proprio + TFR + Fondi rischi + debiti a lungo) / Attivo fisso; *turnover* = fatturato / totale attivo; liquidità = (crediti + liquidità immediate) / passività a breve; disponibilità = (rimanenze + crediti + liquidità immediate) / passività a breve.

Fonte: elaborazioni su dati Istat

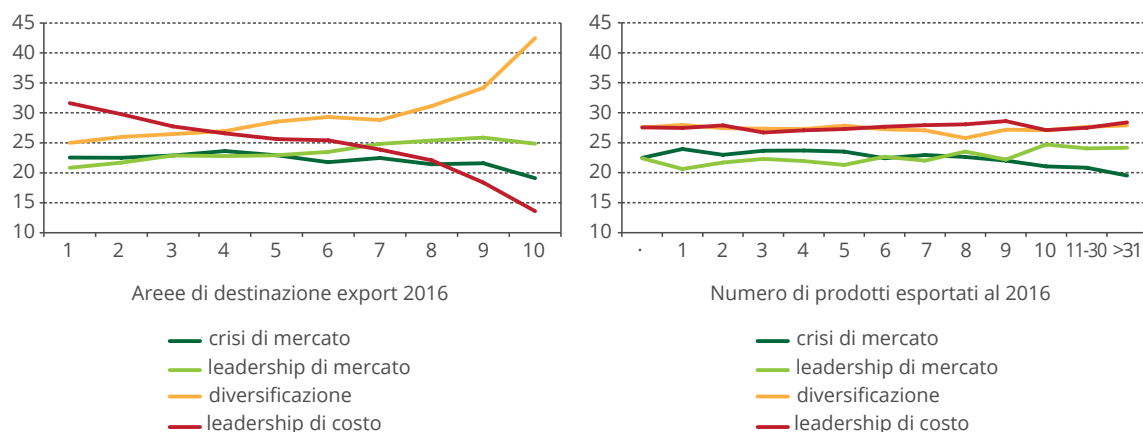


Per meglio specificare questo legame tra l'aumento delle aree di esportazione e le strategie aziendali in termini di margini di efficienza produttiva e di penetrazione del mercato (grafico 5), si è proceduto ad evidenziare la scomposizione del Roi nelle sue principali componenti: il reddito operativo su fatturato (Ros) e il fatturato su capitale investito (*turnover*). Partendo da queste due componenti è possibile evidenziare quattro possibili combinazioni strategiche:

- 1) Imprese con un Ros e un *turnover* superiore alla mediana – leadership di mercato
- 2) Imprese con un Ros e un *turnover* inferiore alla mediana – crisi di mercato
- 3) Imprese con un Ros inferiore alla mediana e un *turnover* superiore – leadership di costo
- 4) Imprese con un Ros superiore alla mediana e un *turnover* inferiore – diversificazione

Grafico 5 – Distribuzione delle imprese esportatrici per posizionamento strategico, suddivise per area di esportazione e per numero di prodotti esportati

Percentuali, anno 2016



Fonte: elaborazioni dell'autore su dati Istat.

Le imprese esportatrici dopo essere state suddivise per il numero di aree di esportazione o per il numero di prodotti esportati, sono state posizionate in ciascuna delle quattro combinazioni strategiche: per ogni classe di area e di prodotto, quindi, si ha una composizione percentuale delle imprese suddivise nelle quattro combinazioni strategiche.

In relazione all'incremento del numero di aree di export, le strategie che si modificano maggiormente sono quelle relative alla diversificazione e alla leadership di costo. La leadership di costo, caratterizzata da una forte capacità di penetrazione del mercato (elevato *turnover*) ottenuta contenendo i margini di profitto, è la strategia più diffusa per le imprese che esportano su un numero limitato di aree (inferiore a 4). All'aumentare delle aree di esportazione e in particolare tra le imprese che esportano in almeno 5 aree la strategia più diffusa diventa quella della diversificazione (caratterizzata da alti margini, ma minore capacità di rotazione del capitale investito) che supera il 40 per cento del totale per le imprese che operano su tutte le 10 aree.

In sostanza, all'aumentare delle aree di esportazione, è evidente un *trade-off* tra la strategia di leadership di costo e quella di diversificazione, che risulta la strategia più diffusa tra le imprese che esportano in almeno 5 aree. Le altre due strategie, evidenziano una minore reattività all'aumentare delle aree di esportazione, anche se va segnalato un lieve incremento nella diffusione delle imprese che riescono ad ottenere sia un Ros che un *turnover* superiore alla mediana. Per quanto riguarda la diversificazione in termini di prodotto, invece, la distribuzione delle imprese in base ai quattro posizionamenti strategici non sembra evidenziare mutamenti di rilievo al crescere del numero di prodotti esportati.



Nota bibliografica

Di Mauro F. e Ronchi M. (2015), *Assessing European competitiveness: the contribution of CompNet research*, "CompNet Report", European Central Bank, giugno.

Tirole J. (2006), *The Theory of Corporate Finance*, Princeton, Princeton University Press.

Tieghi M. e Gigli S. (2009), *Gli strumenti per le analisi di bilancio*, Bologna, Il Mulino.

Damodaran A. (2010), *Applied corporate finance*, Hoboken, NJ, John Wiley & Sons.

Istat (2017), *Rapporto sulla competitività dei settori produttivi* – Edizione 2017.



Partecipazione e posizionamento delle imprese italiane nelle catene globali del valore: nuova evidenza (2009-2014)

di Mariarosaria Agostino*, Anna Giunta**, Domenico Scalera*** e Francesco Trivieri*

Introduzione¹

Con il termine *catena globale del valore* (Cgv) si indica il complesso di operazioni, transazioni e relazioni che hanno luogo tra le diverse imprese che partecipano alla produzione di un bene, attraverso la trasformazione della materia prima in input intermedi, moduli, semilavorati e prodotti finiti. La qualificazione di *globale* si deve all'estensione internazionale della divisione del lavoro tra imprese, che permette di sfruttare i vantaggi comparati propri di ciascun territorio (Baldwin e Venables, 2013; Costinot et al., 2013). La straordinaria crescita delle Cgv avvenuta negli ultimi venticinque anni è tra le principali determinanti dell'integrazione internazionale di imprese, settori e sistemi industriali, nonché della formidabile espansione del commercio internazionale, in particolare di beni e servizi intermedi.

L'effetto della partecipazione alle Cgv sulla produttività delle imprese coinvolte è ancora argomento relativamente poco trattato dalla letteratura, probabilmente anche a causa della scarsità di microdati di buona qualità. I lavori sul tema (ad esempio: Oecd, 2015; Veugelers et al., 2013) hanno evidenziato, nella maggior parte dei casi, un impatto positivo su produttività del lavoro e produttività totale dei fattori, giustificato dalla possibilità di specializzazione nel segmento del processo di produzione nel quale ciascuna impresa presenta i maggiori vantaggi comparati, alla possibilità di accesso a un maggior numero di clienti e mercati, all'acquisizione di specifiche abilità di impresa – di carattere tecnico, organizzativo e commerciale – necessarie a competere con successo nel contesto globalizzato.

Per quanto riguarda le imprese italiane, si è rilevato (Agostino et al., 2015; Cappariello e Felettigh, 2016) che la loro partecipazione alle Cgv è piuttosto ampia. Tuttavia, la mera partecipazione non pare garanzia di buone performance di produttività. Queste ultime, infatti, dipendono, da una parte, dalle capacità delle imprese di assorbire i benefici associati alle Cgv e, dall'altra, dal posizionamento dell'impresa lungo la Cgv. A questo proposito, alcuni studi (Accetturo e Giunta, 2016; Altomonte et al., 2012; Brancati et al., 2017; Giovannetti et al. 2015) hanno evidenziato la rilevanza della fase del processo di produzione in cui l'impresa è coinvolta, del tipo di rapporto intrattenuto dall'impresa con i propri partner come determinato dalla *governance* della Cgv, del ruolo svolto nella Cgv, se in qualità di fornitore a monte della catena o se cliente che vende sul mercato finale.

Alla luce della nuova evidenza resa disponibile da Efige², questa nota ha l'obiettivo di analizzare la partecipazione e il posizionamento delle imprese manifatturiere italiane che operano nelle Cgv, in riferimento al periodo 2009-2014, che comprende gli anni della crisi e del collasso del commercio internazionale e quelli immediatamente successivi. Per consentire un confronto con le imprese di altri

* Università della Calabria.

** Università Roma Tre e Centro Rossi-Doria.

*** Università del Sannio.

¹ Estratto dal saggio pubblicato nel monografico: *Global value chains, trade networks and firm performance: international evidence and the Italian case* Rivista di Politica Economica, vol. VII-IX/2016, Sipi S.p.A., Roma.

² Il data-set Efige integra dati di bilancio con informazioni derivanti da un'indagine campionaria condotta su imprese industriali con almeno dieci addetti, operanti in sette paesi europei: Austria, Francia, Germania, Italia, Regno Unito, Spagna e Ungheria.



paesi europei, l'analisi è condotta su un campione di più di 14.000 imprese europee. Due aspetti peculiari sono evidenziati. Il primo riguarda l'organizzazione e la performance delle imprese fornitrici, che sono particolarmente numerose in Italia e svolgono un ruolo significativo nelle Cgv, complementare a quello delle grandi imprese e delle multinazionali che decentrano verso le reti globali singoli compiti e intere fasi delle proprie produzioni. Il secondo focus attiene al dualismo territoriale italiano e al gap di produttività delle imprese meridionali operanti nelle Cgv.

Partecipazione e posizionamento nelle Cgv

Le imprese possono partecipare alle Cgv con diverse, più o meno sofisticate, modalità di internazionalizzazione, ossia con la sola attività di esportazione o la sola attività di importazione, svolgendo insieme attività di esportazione e importazione (*two-way trade*), producendo all'estero sia direttamente che tramite partecipate. Ispirandoci allo schema di Veugelers et al. (2013), in questa nota definiamo tre modalità di partecipazione alle Cgv: *singola*, *duplice* e *triplice*. La partecipazione è *singola* se le imprese sono alternativamente importatrici di beni intermedi o servizi oppure esportatrici, oppure ancora se esse producono direttamente o indirettamente in almeno un paese estero. La modalità *duplice* consiste nello svolgere almeno due delle attività internazionali sopra menzionate, vale a dire importare ed esportare, importare e produrre all'estero, oppure esportare e produrre all'estero. Infine, la partecipazione è *triplice* quando l'impresa opera a livello internazionale con tutte e tre le modalità considerate. La mancata partecipazione (modalità *zero*) implica l'assenza di ogni attività internazionale.

Il confronto internazionale

La tavola 1 mostra la distribuzione delle imprese per paese, secondo la modalità di partecipazione e il posizionamento come impresa finale o fornitrice (*supplier*) nelle Cgv. Francia, Germania, Italia e Spagna sono considerate separatamente, mentre Regno Unito, Austria e Ungheria sono raggruppati sotto l'etichetta *altri*.³ La quota più elevata di imprese che non partecipano alle Cgv è in Germania (dove la modalità *zero* è presente nel 28,6 per cento), seguita dalla Spagna (27,2 per cento). Per converso, il coinvolgimento delle imprese francesi, italiane e dei paesi *altri* è più spinto. D'altra parte, le imprese italiane spesso partecipano alle Cgv con modalità meno avanzate, in particolare come puri esportatori.

Tavola 1 - Modalità di partecipazione e posizionamento nelle Cgv

Modalità di partecipazione		Posizionamento													
		F	S	F	S	F	S	F	S	F	S	F	S	F	S
		Francia		Germania		Italia		Centro-Nord		Sud		Spagna		Altri	
ZERO		6,12	15,21	18,26	10,32	5,73	14,97	4,21	11,89	1,52	3,08	14,19	12,99	10,48	10,81
SINGOLA	IMP	4,14	10,73	3,41	2,56	1,59	3,51	1,23	2,91	0,36	0,60	4,80	4,20	4,71	3,94
	EXP	3,13	9,12	13,49	9,98	8,61	18,11	7,32	15,99	1,29	2,12	11,72	8,05	10,78	8,98
	PROD	0,03	0,10	0,03	0,17	0,13	0,10	0,07	0,07	0,07	0,03	0,07	0,07	0,37	0,10
DUPLICE	EXP-IMP	12,05	29,91	18,19	13,32	15,79	24,37	14,24	21,95	1,56	2,42	24,68	15,25	23,56	17,49
	IMP-PROD	0,20	0,84	0,27	0,20	0,07	0,03	0,03	0,03	0,03	0,00	0,14	0,11	0,60	0,27
	EXP-PROD	0,07	0,13	1,06	0,68	0,40	0,53	0,36	0,46	0,03	0,07	0,25	0,11	1,40	0,40
TRIPLICE		2,83	5,38	5,59	2,45	2,98	3,08	2,72	3,01	0,26	0,07	2,12	1,24	4,11	2,00
Totale		28,57	71,43	60,31	39,69	35,30	64,70	30,17	56,32	5,13	8,38	57,98	42,02	56,01	43,99

Nota: F = imprese finali; S = imprese *supplier*. "Altri" include Austria, Regno Unito e Ungheria. I valori sono relativi al 2008 e sono espressi in termini percentuali: quote delle imprese sul totale delle imprese nel campione Efige per paese (e macro-area geografica per l'Italia) e posizionamento nelle Cgv (imprese finali e *supplier*).

Fonte: elaborazioni degli autori su dati Efige

³ Il motivo è nella dimensione delle strutture produttive di Ungheria e Austria, rispetto ai paesi maggiori, e nelle peculiarità del Regno Unito, legate alla natura finanziaria e *knowledge-intensive* dell'economia britannica.



Dalla tavola 1 si può calcolare che oltre il 40 per cento delle imprese italiane attive nelle Cgv operano con modalità *singola* (contro il 34 per cento delle francesi) e solo il 6 per cento con modalità *triplice* contro l'8 per cento delle francesi e tedesche. In tutti i paesi, la modalità *duplice* è la più comune. Tuttavia, la Germania presenta una quota inferiore di *two-way traders* e una percentuale più alta di imprese che combinano la produzione internazionale con l'import o l'export.

La tavola 1 evidenzia anche l'elevata quota di imprese fornitrici e la rilevanza della loro partecipazione alle Cgv. In Italia e in Francia la maggioranza delle imprese (rispettivamente 65 e 71 per cento, includendo anche quelle non internazionalizzate) vendono la totalità della loro produzione (materie prime, parti, semilavorati, moduli) non sui mercati finali, bensì ad altre imprese. Negli altri paesi, la quota di imprese fornitrici è più bassa, ma comunque significativa e mai inferiore al 40 per cento. Riguardo alla modalità di partecipazione delle imprese finali e fornitrici alle Cgv, eloquente è il confronto tra Francia, Germania e Italia. Nel primo paese partecipano alle Cgv il 79 per cento delle imprese sia finali, sia fornitrici; nel secondo, la quota di imprese partecipanti è addirittura più alta tra i fornitori (75 per cento contro 70 per cento); in Italia, al contrario, l'84 per cento delle imprese finali presenta almeno una modalità di internazionalizzazione, contro il 77 per cento dei fornitori. Differenze emergono anche in merito alle modalità di partecipazione *duplice* e *triplice*, meno comuni per i fornitori che per le imprese finali. Considerando le sole imprese internazionalizzate, la quota di quelle che svolge almeno due su tre attività internazionali è pari in Francia al 67 per cento per le imprese finali e al 65 per cento per le imprese fornitrici, in Germania al 60 e al 57 per cento, in Italia al 65 e al 56 per cento.

L'Italia e il confronto fra Centro-Nord e Mezzogiorno

L'evidenza riportata nella tavola 1 mostra che il coinvolgimento delle imprese manifatturiere italiane nelle Cgv non è inferiore a quello dei principali altri paesi europei, mentre qualche elemento di criticità sembra affiorare dal fatto che l'attività internazionale delle imprese italiane appare particolarmente focalizzata sulla sola esportazione.

Passando all'analisi territoriale, va detto che l'evidenza empirica disponibile sulla partecipazione delle imprese del Mezzogiorno alle Cgv e sul relativo impatto è piuttosto scarsa. I pochi contributi esistenti sul tema (Giunta et al., 2012; Svimez, 2016) segnalano una partecipazione limitata e un posizionamento relativamente poco qualificato delle imprese meridionali. I dati riportati in tavola 1 confermano questi riscontri, mostrando che ben il 34 per cento delle imprese meridionali (contro il 19 per cento delle imprese localizzate nel Centro-Nord) non svolge alcuna attività internazionale. Considerando le sole imprese attive nelle Cgv, più della metà di esse partecipano con la modalità *singola* (nel Centro-Nord l'incidenza è del 39 per cento). Nel Mezzogiorno, inoltre, è molto alta la quota di imprese fornitrici che esportano ma che non svolgono altre attività internazionali, mentre la percentuale di imprese finali importatrici sul totale delle imprese internazionalizzate è molto più bassa che nel resto d'Italia e di Europa. Ciò evidenzia la scarsa presenza nel Mezzogiorno di imprese chiave delle Cgv (grandi clienti – *buyer* – e assemblatori a valle della catena). Le imprese manifatturiere del Sud, in definitiva, sono meno integrate nelle Cgv, e quelle che vi partecipano sono spesso posizionate nei segmenti meno produttivi.

L'indagine empirica

L'esercizio econometrico proposto nel seguito ha l'obiettivo di evidenziare il nesso fra la partecipazione delle imprese alle Cgv e la loro produttività. L'equazione che stimiamo è specificata come:

$$\text{PROD}_i = \alpha + \beta_1 \text{SINGOLA}_i + \beta_2 \text{DUPLICE}_i + \beta_3 \text{TRIPLICE}_i + \beta_4 \text{SUPPL}_i + \phi X_i + \sum_k \gamma_k \text{IND}_k + \sum_c \lambda_c C_c + \varepsilon_i \quad (1)$$

dove la variabile dipendente è il logaritmo della produttività media del lavoro tra il 2009 e il 2014, misurata utilizzando alternativamente o il fatturato totale (Prodt) o il valore aggiunto (Prodv), rapportati al numero di dipendenti. Sul lato destro, le variabili esplicative considerate sono gli indicatori di



partecipazione alle Cgv (le variabili *singola*, *duplice* e *triplice*), la dicotomica Suppl, che assume valore 1 per le imprese fornitrici (che vendono esclusivamente su commessa ad altre imprese), e il vettore dei controlli X che comprende le variabili dicotomiche: Size, che assume valore 1 per le piccole e medie imprese (sotto i 250 addetti); Age, con valore 1 per le imprese anziane (più di 20 anni nel 2008); Group e Foregroup, pari a 1 se l'impresa appartiene rispettivamente a un gruppo e a un gruppo estero; Forecomp, che assume valore 1 se l'impresa ha il suo principale concorrente all'estero e Inno, pari a 1 se l'impresa nel triennio 2007-2009 ha realizzato innovazioni di prodotto o processo. Il vettore X include anche le variabili continue R&D, quota del fatturato investito in attività di Ricerca e sviluppo e train, quota di dipendenti coinvolti in programmi di formazione. Infine, sono anche considerate Ind e C, rispettivamente *dummies* per i settori industriali e i paesi.

Tavola 2 - L'indagine empirica

Variabili esplicative	Campione EFIGE				ITALIA			
	(col. 1)	(col. 2)	(col. 3)	(col. 4)	(col. 5)	(col. 6)	(col. 7)	(col. 8)
SINGOLA	0.243***	0.105***			0.261***	0.090***		
DUPLICE	0.383***	0.155***			0.476***	0.168***		
TRIPLICE	0.543***	0.196***			0.707***	0.233***		
CGV			0.395***	0.156***			0.321***	0,067
SUPPL	-0.047***	-0.022*	0,044	0,008	-0.197***	-0.158***	-0.219***	-0.166***
INTE1 (CGV*SUPPL)			-0.123***	-0,039				
SUD					-0.061**	-0,004	-0.143*	-0,085
INTE2 (CGV*SUD)							0,08	0,092
SIZE (Dimensione)	-0.065*	-0,03	-0.103***	-0,041	0,008	-0.107*	-0,067	-0.133**
AGE (Età)	0.045***	0.046***	0.052***	0.049***	0.081***	0.064***	0.088***	0.066***
GROUP (Gruppo)	0.213***	0.067***	0.230***	0.073***	0.144***	0,023	0.174***	0,033
FOREGROUP (Gruppo estero)	0.295***	0.195***	0.307***	0.200***	0.189***	0.226***	0.216***	0.236***
FORECOMP (Competizione estera)	0,012	0.051***	0,027	0.057***	-0.121***	-0,023	-0.099**	-0,015
R&D (Ricerca e sviluppo)	0,023	0.040***	0.046***	0.048***	0,035	0.068***	0.066**	0.079***
INNO (Innovazione)	0,001	0,007	0,006	0,009	0,02	0.049*	0,027	0.051**
TRAIN (Formazione dipendenti)	0.073***	0.059***	0.077***	0.060***	0.080***	0,04	0.091***	0.043*
Osservazioni	9192	9555	9192	9555	2810	2769	2810	2769
Test del modello	177.9***	142.9***	177.9***	146.3***	37.7***	20.1***	35.8***	19.9***
test (SINGOLA, DUPLICE)	70.6***	14.3***			49.3***	10.4***		
test (DUPLICE, TRIPLICE)	23.8***	2.9*			13.8***	1,391		
test (SUPPL, INTE1)			13.1***	3.2**				
test (CGV, INTE1)			170.6***	48.2***				
test (SUD, INTE2)							13.3***	10.5***
test (CGV, INTE2)							57.5***	12.9***

Significatività statistica:
*1%; **5%; ***10%

Fonte: elaborazione degli autori su dati Efige



La tavola 2 mostra i risultati delle stime. Le prime quattro colonne si riferiscono alle stime ottenute utilizzando l'intero campione europeo. Le colonne da cinque a otto riguardano invece le sole imprese italiane. La variabile dipendente è il rapporto fatturato/dipendenti nelle colonne dispari e il rapporto valore aggiunto/dipendenti nelle colonne pari. Oltre alla stima dell'equazione (1), di cui si dà conto nelle colonne uno, due, cinque e sei, viene stimata anche una diversa specificazione, recante al posto delle esplicative *singola*, *duplice* e *triplice*, la semplice dicotomica Cgv che assume valore unitario se l'impresa è internazionalmente attiva con qualunque modalità. Ciò permette di aggiungere tra i regressori il termine interattivo Inte1 dato dal prodotto tra Cgv e Suppl, che rende possibile valutare gli effetti differenziati dell'appartenenza alla catena del valore per l'impresa fornitrice. Infine, nel sottocampione relativo all'Italia, vengono aggiunte la dicotomica Sud, che vale 1 se l'impresa è localizzata in una regione meridionale e il termine interattivo Inte2, corrispondente al prodotto tra Cgv e Sud.⁴

L'esame dei coefficienti di regressione mostra che i valori stimati per i parametri relativi a *singola*, *duplice* e *triplice* sono sempre positivi e fortemente significativi. Questo risultato è confermato quando le tre modalità di partecipazione alla catena sono rimpiazzate dalla semplice dicotomica Cgv. Il fatto che, passando da *singola* a *duplice* e quindi a *triplice*, i coefficienti siano sempre crescenti indica che il premio per la partecipazione alle catene è tanto maggiore quanto più l'integrazione avviene attraverso modalità complesse (non solo mero export o import ma entrambe le attività e produzione all'estero). I test riportati in fondo alla tavola 3 indicano che l'aumento nel valore dei coefficienti è in tutti i casi statisticamente significativo.

Un aspetto di peculiare interesse riguarda le imprese fornitrici. Nelle colonne uno, due, cinque, sei, sette e otto, il coefficiente negativo e significativo della variabile Suppl conferma la tesi, sostenuta in alcuni lavori (Giunta et al., 2012; Razzolini e Vannoni, 2011), di una minore produttività dell'impresa fornitrice rispetto a quella finale. L'inclusione nell'analisi (colonne tre e quattro) di un termine di interazione tra le variabili di appartenenza alla catena e di attività di fornitura consente di valutare specificamente che l'impatto delle Cgv sulla produttività delle imprese fornitrici (ottenuto sommando i coefficienti di Cgv e Inte1) è positivo e significativo, anche se inferiore a quello riscontrato per le imprese finali, pari semplicemente al coefficiente di Cgv.

Infine, esaminando le colonne relative all'Italia, possiamo notare che il coefficiente di Sud, come ci si attendeva, è sempre negativo e, quando la produttività è misurata in termini di fatturato per addetto, statisticamente significativo. Poiché il termine interattivo fra appartenenza alla catena e localizzazione nel Mezzogiorno risulta positivo e congiuntamente significativo con ciascuna delle variabili costituenti, si può concludere che il divario di produttività, che penalizza le imprese manifatturiere meridionali rispetto a quelle del Centro-Nord, è marcatamente attenuato quando esse fanno parte di una Cgv. Secondo le nostre stime, il vantaggio in termini di crescita della produttività derivante dalla partecipazione alle Cgv risulta essere maggiore per le imprese operanti nel Mezzogiorno che per quelle del Centro-Nord.

In sintesi, la nostra indagine econometrica conferma la tesi prevalente della letteratura, secondo cui la partecipazione alle Cgv è associata a maggiore produttività. In più, si riscontra che i vantaggi di produttività sono ordinati secondo la modalità più o meno evoluta di partecipazione alla Cgv. Rispetto alle imprese finali, i fornitori soffrono di un relativo svantaggio. Tuttavia, anche per questa tipologia di imprese, l'integrazione nelle Cgv consente di ottenere guadagni di produttività, seppure inferiori a quelli garantiti alle imprese finali, localizzate in segmenti più remunerativi della Cgv. Infine, l'inclusione nelle Cgv risulta particolarmente premiante per le imprese del Mezzogiorno, che recuperano, grazie all'integrazione internazionale, parte del divario di produttività con la manifattura del Centro-Nord.

⁴ Per motivi di spazio, i coefficienti di Ind e C non sono riportati nella tavola 2 e nel seguito viene omessa la discussione dell'impatto stimato delle variabili di controllo.



Nota bibliografica

Accetturo A. e Giunta A. (2016), *Value chains and the great recession: evidence from Italian and German firms*, Banca d'Italia, Questioni di economia e finanza n. 304.

Agostino M., Giunta A., Nugent J.B., Scalera D. e Trivieri F. (2015), *The importance of being a capable supplier: Italian industrial firms in global value chains*, International Small Business Journal, vol. 33, n. 7.

Altomonte C., Di Mauro F., Ottaviano G., Rungi A. e Vicard V. (2012), *Global value chains during the great trade collapse: A bullwhip effect*, European central bank, working paper n. 1412.

Baldwin R. e Venables A. (2013), *Spiders and snakes: Offshoring and agglomeration in the global economy*, Journal of International Economics, vol. 90.

Brancati E., Brancati R., Maresca A. (2017), *Global value chains, innovation and performance: firm-level evidence from the Great Recession*, Journal of Economic Geography, doi:10.1093/jeg/lbx003

Cappariello R. e Felettigh A. (2016), *How does foreign demand activate domestic value added? A comparison among the largest Euro-area economies*, in Banca d'Italia, Global value chains: New evidence and implications, Seminari e convegni, n. 21.

Costinot A., Vogel J. e Wang S. (2013), *An elementary theory of global supply chains*, Review of Economic Studies, vol. 80.

De Backer K. e Miroudot S. (2014), *Mapping global value chains*, European central bank, working paper n. 1677.

Giovannetti, G., Marvasi, E., Sanfilippo, M., (2015), *Supply Chains and the Internationalization of SMEs: Evidence from Italy*, Small Business Economics, vol. 44.

Giunta A., Nifo A. e Scalera D. (2012), *Subcontracting in Italian industry. Labour division, firm growth and the North-South divide*, Regional Studies, vol. 46, n. 8.

Oecd - Organisation for economic cooperation and development (2015), *The future of productivity*, Oecd Publishing.

Razzolini T. e Vannoni D. (2011), *Export premia and subcontracting discount: Passive strategies and performance in domestic and foreign markets*, World Economy 34, n.6.

Svimez (2016), *Rapporto Svimez 2016 sull'economia del Mezzogiorno*, Il Mulino.

Veugelers R., Barbiero F. e Blanga-Gubbay M. (2013), *Meeting the manufacturing firms involved in Gvcs*, in "Manufacturing Europe's future" a cura di R. Veugelers, Bruegel blueprint series, vol. 21.