

## **UNA ANALISI DELLE ESPORTAZIONI PER DIMENSIONI DI IMPRESA\***

di Gian Maria Gros-Pietro e Alessandro Sembenelli\*\*

### **1. Introduzione**

*Nel 1993 le esportazioni italiane sono complessivamente cresciute del 20,8%, un risultato sensibilmente superiore rispetto a quelli ottenuti negli anni precedenti: 4,6% nel 1982 e 3,1% nel 1991. Inoltre la crescita non è stata determinata da uno o pochi settori industriali, o da un limitato insieme di mercati geografici, ma ha caratterizzato, sia pure con differenze anche sensibili, un ampio ventaglio di industrie e di mercati esteri.*

*Tuttavia molti analisti hanno espresso l'opinione che l'eccezionale risultato delle esportazioni nel 1993 non abbia riguardato in egual misura tutte le imprese italiane. Sarebbero infatti le imprese di dimensione medio-piccola, per loro natura più flessibili, ad aver beneficiato in misura più rilevante sia della svalutazione della lira nei confronti delle altre valute, avvenuta nel settembre del 1992, sia della dinamica sostenuta della domanda in alcune aree geografiche. Le imprese maggiori avrebbero invece tratto meno vantaggi dalla congiuntura favorevole; ciò può essere dipeso sia da un portafoglio prodotti meno sensibile alla concorrenza di prezzo, e quindi meno avvantaggiato dalla svalutazione, sia dalla minor prontezza nell'adeguarsi al nuovo scenario competitivo.*

*Poiché l'industria mondiale si sta rapidamente ristrutturando, anche attraverso la ridefinizione delle relazioni fra imprese di diverse dimensioni, è importante cercare di verificare l'ipotesi citata. In particolare è importante in Italia, dove la struttura produttiva è sottoposta a particolari stimoli, derivanti dalla fusione dei mercati nazionali confluiti nel mercato singolo europeo, e derivanti altresì dal processo di privatizzazione in atto. A questo scopo viene presentata in queste pagine l'analisi della dinamica recente delle esportazioni italiane, sezionata proprio secondo la dimensione delle imprese esportatrici. L'analisi è fondata, come meglio si dirà, su rilevazioni dei movimenti valutari, che è stato possibile utilizzare soltanto grazie alla collaborazione dell'Ufficio Italiano Cambi, cui va un particolare ringraziamento.*

*Sebbene l'attenzione sia prevalentemente focalizzata sugli aspetti congiunturali, la natura dei dati utilizzati consente anche alcune considerazioni di natura strutturale. In particolare, sono stati esplorati i seguenti punti: qual è la ripartizione delle esportazioni italiane per classe dimensionale? In quali settori esiste una forte specializzazione di imprese di una data dimensione? In quale misura i dati confermano l'opinione corrente sull'asimmetria nei successi esportativi delle imprese di diversa dimensione? Se questa asimmetria esiste, in quale misura è attribuibile ad aspetti di natura settoriale e quanto invece dipende da aspetti specifici alle imprese? Infine, quali indicazioni sui mutamenti in atto nello scenario competitivo possiamo trarre dall'osservazione congiunta delle variabili a disposizione?*

### **2. I dati utilizzati**

*I dati utilizzati sono raccolti dall'Ufficio Italiano Cambi (UIC) e si riferiscono ai regolamenti valutari per esportazioni effettuati da imprese o loro unità operative aventi sede nel territorio nazionale. In particolare, questi sono tratti dalle Comunicazioni Valutarie Statistiche (CVS) che l'UIC raccoglie o attraverso il sistema bancario, o direttamente dagli operatori per quanto regolato al di fuori del canale delle banche residenti. I dati si riferiscono alle sole transazioni di importo superiore ai 20 milioni. Sono inoltre escluse le operazioni il cui regolamento è avvenuto per compensazione.*

\* Si ringraziano Diego Margon e Silvana Zelli per la indispensabile collaborazione nella elaborazione dei dati

\*\* Ceris - Cnr

La copertura dei dati tratti dalla Comunicazioni Valutarie Statistiche rispetto ai dati di fonte Istat è stata del 66,7% nel 1991, del 69,0% nel 1992 e del 63,9% nel 1993. La caduta di 5,1 punti percentuali osservata nel 1993 è attribuibile ad un aumento delle cosiddette operazioni non ripartibili, operazioni cioè che sfuggono alle rilevazioni CVS e il cui ammontare viene quantificato indirettamente dall'UIC tramite le segnalazioni bancarie per la costruzione della matrice valutaria. Una spiegazione non secondaria del fenomeno è probabilmente da ricercarsi nella confusione sorta tra gli operatori in merito al permanere della necessità di segnalazione delle operazioni all'UIC in seguito all'entrata in funzione del nuovo sistema di rilevazione Intrastat per le operazioni commerciali interne all'Unione Europea. Il grado di copertura, incompleto e incostante, è presumibilmente la causa principale dello scostamento tra la dinamica delle esportazioni, quale appare dai dati Istat e quale risulta invece dai dati qui utilizzati. Se ne terrà conto in sede di conclusioni.

Oltre alla soglia di rilevazione, i dati di fonte UIC differiscono rispetto ai dati sull'interscambio commerciale forniti dall'Istat per il momento della rilevazione, nel caso in cui i regolamenti non avvengano contestualmente. L'Istat individua infatti il fenomeno al momento del passaggio doganale, mentre l'Ufficio Italiano Cambi al momento del regolamento valutario. Tuttavia tale discrepanza non dovrebbe costituire un problema rilevante in questo lavoro, dal momento che la nostra analisi è condotta su dati annuali.

I dati di fonte comunicazione valutaria statistica sono disaggregati per branca di attività economica, per area di appartenenza del paese controparte e, decisivo ai fini del presente studio, per classe di fatturato dell'operatore residente. A questo proposito due ulteriori avvertenze sono necessarie per un'interpretazione corretta delle elaborazioni empiriche. In primo luogo, dal momento che l'unità di rilevazione è la singola società, queste vengono classificate in base alla loro dimensione senza tener conto del fatto che appartengano a un gruppo. Ne deriva che se una grande impresa organizzata secondo uno schema multidivisionale ha un fatturato limitato in un dato settore, le esportazioni dell'impresa in quel settore vengono attribuite alla classe dimensionale grande. Se però la stessa impresa si organizza in una struttura a gruppo e le attività in ogni settore vengono affidate a un'impresa giuridicamente autonoma, le stesse esportazioni vengono classificate nelle classi dimensionali inferiori.

Inoltre, dal momento che il fatturato di riferimento è quello relativo all'anno precedente i movimenti valutari, la dinamica dell'esportazione per classe dimensionale può dipendere, almeno in parte, dal passaggio di alcune imprese da una classe all'altra. Ad esempio una migliore performance della classe dimensionale delle imprese medie può essere dovuta alla crisi di alcune imprese grandi, il cui fatturato è caduto in misura così consistente da causare una "retrocessione" delle imprese stesse nella classe dimensionale inferiore.

### **3. Dimensione d'impresa e dinamica delle esportazioni**

#### **3.1 Aspetti strutturali**

Sulla base dei dati medi relativi al triennio 1991-93 le imprese con fatturato inferiore ai 25 miliardi coprono circa il 35 per cento delle esportazioni complessive; queste imprese sono state definite 'piccole' nel presente studio, e tali sono dal punto di vista dei mercati internazionali. Tuttavia occorre ricordare che il limite superiore di questa classe di fatturato, 25 miliardi, appare in molti settori presumibilmente non troppo al di sotto della soglia organizzativa dei 250 dipendenti, cui spesso si fa riferimento come limite superiore dell'impresa media.

Circa il 60 per cento delle esportazioni effettuate dall'aggregato di imprese sopra definito origina da imprese con fatturato inferiore ai 10 miliardi, mentre il rimanente 40 per cento è attribuibile alle imprese con fatturato compreso tra i 10 e i 25 miliardi. Risulta quindi che circa il 21% delle esportazioni totali è effettuato dalle imprese sotto i 10 miliardi di fatturato, cioè da unità non troppo distanti dal limite organizzativo dei 100 addetti, cui molte norme nazionali e

europee riconducono il concetto giuridico di piccola impresa. Si tratta di un flusso esportativo di grande rilievo, che probabilmente nella realtà assume importanza ancora maggiore. Infatti è plausibile che la parte di esportazioni rilevate dall'Istat ma non dai dati valutari riguardi maggiormente i piccoli operatori; poiché tale quota è stata nel 1993 pari al 36% circa delle esportazioni complessive, si ha la certezza che il peso di questi piccoli operatori è nell'insieme determinante per il commercio estero italiano. Ciò conferisce una importanza forse maggiore di quanto si ritenga comunemente al problema degli strumenti e dei servizi a sostegno di tali operatori. Essi infatti si trovano nella maggior parte dei casi a disporre di prodotti e prezzi competitivi, ma con organizzazioni inadeguate alla dimensione dei mercati internazionali.

In effetti, l'attività esportativa rimane fortemente concentrata, se si considera che le imprese sotto i 100 addetti sono in Italia circa 87.000 su un totale di 92.000, e occupano circa la metà degli addetti delle imprese industriali con più di dieci addetti. (Istat, Rapporto annuale 1993).

Le imprese 'medie', con un fatturato compreso tra i 25 e i 100 miliardi, contribuiscono a circa il 23 per cento delle esportazioni. Di poco superiore al 18 per cento è la quota detenuta dalle imprese 'medio-grandi', aventi cioè un fatturato compreso tra i 100 e i 500 miliardi. Infine, pari a circa il 21 per cento è il contributo alle esportazioni totali delle imprese 'grandi', con un fatturato cioè superiore ai 500 miliardi (tabella 1). A completamento di quanto osservato in precedenza sulla concentrazione delle esportazioni, va rilevato che, sulla base dei dati valutari qui utilizzati, le esportazioni originate dalle imprese con oltre 500 miliardi di fatturato sono all'incirca equivalenti a quelle delle imprese con fatturato sino a 10 miliardi, di cui si è detto più sopra. Ma contro il grande numero e la grande massa occupazionale di queste ultime, l'aggregato delle imprese oltre 500 miliardi di fatturato è ben più ristretto; secondo Centrale dei Bilanci (1993) nel settore privato della trasformazione industriale operano solo 84 imprese oltre tale limite di fatturato, con un'occupazione pari a circa 420.000 addetti, contro un'occupazione totale nell'industria in senso stretto di circa 4 milioni (Censimento 1991). Non è noto quale sia il peso delle imprese oltre i 500 miliardi di fatturato nel settore pubblico, che comunque conta (Centrale dei Bilanci) complessivamente 107 imprese con circa 240.000 dipendenti.

Dal confronto tra la struttura percentuale delle esportazioni verso i paesi appartenenti all'Unione Europea (tabella 2) con quella delle esportazioni verso il resto del mondo (tabella 3) non emergono differenze rilevanti. Infatti, anche se le imprese nelle classi centrali mostrano una tendenza appena percettibile verso una maggiore specializzazione negli scambi interni all'Unione Europea, le strutture percentuali appaiono sorprendentemente simili.

Se la dimensione non sembra essere una determinante rilevante della specializzazione geografica delle imprese italiane, almeno a questo livello di disaggregazione, essa appare invece sensibilmente connessa con la specializzazione settoriale. Sebbene non sia possibile validare alcuna ipotesi circa la direzione del nesso causale tra dimensione e specializzazione settoriale all'esportazione, il fenomeno è oggettivamente rilevabile. In alcune classi dimensionali appare una netta specializzazione esportativa: in altri termini, determinate dimensioni di impresa sembrano più idonee a certe tipologie esportative, e simmetricamente determinate correnti di esportazione originano con particolare frequenza da imprese situate in specifiche classi dimensionali. Ne consegue che soprattutto in alcune classi dimensionali la specializzazione settoriale sia piuttosto accentuata e che tale specializzazione possa determinare quindi in larga parte la dinamica delle esportazioni.

Limitandosi ai soli settori della trasformazione industriale, questi possono essere raggruppati a seconda della maggiore o minore presenza delle imprese di una data dimensione (tabella 4). Vi sono alcuni settori, in particolare mezzi di trasporto e macchine per ufficio, dominati dalle imprese 'grandi'. In questi settori infatti, solo le imprese di dimensione maggiore hanno un indice di specializzazione maggiore di 1. Vi è quindi un secondo gruppo di settori, che comprende i prodotti chimici e il materiale elettrico, in cui sono soprattutto le imprese delle due classi maggiori, 'grandi' e 'medio-grandi', a contribuire alle esportazioni italiane. Le imprese 'grandi' appaiono invece relativamente despecializzate nei settori dei prodotti non metalliferi,

dei prodotti in metallo, e delle macchine agricole e industriali, mentre non si notano nel triennio sotto osservazione differenze stabili nel livello di specializzazione tra le altre tre classi. Nel settore gomma e plastica, invece, oltre alle imprese 'grandi' anche le imprese 'medio-grandi' risultano relativamente despecializzate.

Di particolare interesse è il confronto tra due settori tradizionali come il settore tessile e il settore alimentare. Entrambi i settori sono caratterizzati in Italia da una struttura produttiva frammentata con un peso prevalente delle imprese di dimensione medio-piccola. Tuttavia, mentre ciò si riflette sulla specializzazione delle esportazioni nel settore tessile e affini, dove esiste una relazione monotona negativa tra classe dimensionale e specializzazione, non trova invece conferma nel settore alimentare dove non emerge chiaramente nessun modello di specializzazione. Con riferimento infine al settore carta, stampa e editoria, si rileva una specializzazione delle imprese di dimensione 'media' e 'medio-grande'.

### 3.2 Aspetti congiunturali

In base ai dati valutari qui utilizzati, le esportazioni risultano cresciute nel 1993 ad un tasso di poco inferiore al 12 per cento (tabella 1). Nell'anno precedente la variazione era stata di poco superiore all'8 per cento. Tali valori differiscono dai corrispondenti valori calcolati su dati Istat per le ragioni descritte nella sezione 2. In particolare la distorsione verso il basso della variazione relativa al 1993 è da attribuire almeno in parte alla riduzione del grado di copertura dei dati UIC.

La comparazione dei tassi di variazione 1993/92 con quelli 1992/91 distinti per classe dimensionale può fornire delle prime indicazioni grossolane sulla reazione delle imprese italiane alla svalutazione della lira avvenuta nel secondo semestre del 1992. Nel 1992 sono soprattutto le imprese appartenenti alle ultime due classi, cioè le imprese più grandi, che hanno aumentato in misura più rilevante le esportazioni. Per le imprese 'medio-grandi', con un fatturato compreso tra 100 e 500 miliardi, si è assistito infatti ad un incremento di poco inferiore al 19 per cento. Pari a circa il 12,5 per cento è stato invece l'incremento per le imprese 'grandi', con un fatturato superiore ai 500 miliardi. Viceversa, nell'anno successivo si rileva un incremento delle esportazioni soprattutto per le imprese 'medie' e 'medio-grandi'. La distribuzione assume quindi la forma di una U rovesciata, con tassi di variazioni più elevati per le classi centrali e tassi di variazione più contenuti per le classi in cui sono raggruppate le imprese 'piccole' e per la classe che comprende le imprese di maggiore dimensione. Dal momento che la dinamica delle esportazioni è stata più accentuata nel 1993 rispetto al 1992, anche la distribuzione dei tassi di variazione relativa al biennio 1993/91 assume la forma ad U rovesciata (tabella 1).

Vi sono almeno tre possibili interpretazioni delle dinamiche appena descritte. La prima si basa semplicemente sulla specializzazione settoriale delle imprese di diversa dimensione descritta in precedenza e non è quindi legata in modo diretto alla svalutazione. Se ad esempio la dinamica della domanda mondiale rallenta, per cause indipendenti dalle turbolenze sui mercati dei cambi, soprattutto nei settori in cui è più rilevante la presenza delle grandi imprese (e il caso dei mezzi di trasporto ne costituisce un esempio calzante) questo può spiegare, almeno parzialmente, la tendenza osservata per la classe in cui sono comprese le grandi imprese. In secondo luogo è possibile che imprese di diversa dimensione utilizzino in misura diversa strategie di prezzo come strumento competitivo. Questo a sua volta può dipendere sia dalla specializzazione settoriale delle imprese di diversa dimensione, sia da politiche specifiche della dimensione d'impresa che prescindono dal settore di appartenenza. I risultati relativi alle imprese di dimensione maggiore possono quindi essere spiegati anche dal fatto che queste operano prevalentemente in settori dove la competizione di prezzo è meno rilevante oppure utilizzano meno le strategie di prezzo in chiave competitiva. Infine, è possibile che per ragioni diverse le imprese piccole e le imprese grandi abbiano avuto tempi di reazione più lenti, rispetto alle imprese di dimensioni medie. Nel caso delle imprese grandi questa lentezza può essere dipesa dall'effetto

delle maggiori rigidità burocratiche; nel caso delle imprese piccole, a rallentare il rilancio delle esportazioni in seguito alla svalutazione può essere stata la necessità di riorientare l'attenzione sui mercati esteri con opportuni investimenti.

L'esistenza di una relazione non lineare tra dimensione e dinamica delle esportazioni, osservata con riferimento ai dati aggregati, viene sostanzialmente confermata dall'analisi disaggregata delle esportazioni verso i paesi appartenenti all'Unione Europea (tabella 2) e di quelle verso il resto del mondo (tabella 3), nonostante la presenza di alcune differenze non marginali. In particolare, nelle esportazioni interne all'Unione, si osserva un rallentamento del tasso di crescita delle esportazioni anche nella classe dimensionale che comprende le imprese con un fatturato compreso tra 100 e 500 miliardi.

Sviluppate queste considerazioni di natura aggregata, il passo successivo consiste nell'esaminare se le dinamiche osservate dipendano in modo preponderante da alcuni settori o siano una sintesi significativa di tendenze osservabili, almeno in una certa misura, all'interno di ciascun settore. A questo fine nella tabella 5 sono riportati i tassi medi di variazione settoriali relativi sia al totale delle imprese sia alle quattro classi dimensionali già definite.

La prima impressione che emerge dall'analisi dei dati è la presenza di una notevole eterogeneità di situazioni. Se è vero infatti che si possono identificare alcuni comportamenti generali a conferma delle analisi condotte a livello aggregato, quali la dinamica sfavorevole per le imprese 'piccole' nel 1992 e le dinamiche positive delle imprese 'medie' e 'medio grandi', soprattutto qualora vengano valutate sull'arco del biennio 1991/93, è altrettanto vero che esistono eccezioni significative alle tendenze aggregate descritte. In alcuni settori, ad esempio, le imprese 'grandi' risultano le più dinamiche non solo nel 1992 (prodotti non metalliferi, macchine per ufficio, materiale elettrico, carta stampa e editoria, e gomma e plastica) ma anche nel 1993 (materiale elettrico e prodotti alimentari), anno in cui la dinamica relativa alla dimensione 'grande' appare assai sfavorevole.

#### 4. Un tentativo di sintesi

Le considerazioni sviluppate al termine del paragrafo precedente mettono l'accento sulla molteplicità delle situazioni esistenti, che sottintendono l'esistenza di altre variabili, non osservabili nel presente contesto, che condeterminano le dinamiche sotto analisi. Nel presente paragrafo l'attenzione è focalizzata alla ricerca di una possibile relazione tra gli aspetti strutturali descritti nella sezione 3.1 e gli aspetti congiunturali presentati nella sezione successiva. L'idea nasce dalla osservazione di alcuni casi "esemplari". Tra i settori in cui la dinamica delle esportazioni è meno favorevole per le imprese 'piccole' è compreso anche il settore tessile e assimilati, tradizionale punto di specializzazione della dimensione minore. Analogamente le imprese 'grandi' registrano risultati poco favorevoli in settori quali mezzi di trasporto e chimica, in cui maggiore è il loro tasso di specializzazione. Simmetricamente, il trend delle esportazioni delle imprese 'grandi' risulta favorevole nel settore alimentare e quello delle imprese 'piccole' nel settore dei mezzi di trasporto, settori che non rappresentano tradizionalmente dei campi di specializzazione delle rispettive classi dimensionali.

Nei grafici 1a, 1b e 1c sono quindi riportate sull'asse delle ascisse le quote delle esportazioni detenute dalle imprese appartenenti alle quattro classi dimensionali in ciascuno degli 11 settori della trasformazione industriale. Sull'asse delle ordinate sono riportati invece i tassi di variazione delle esportazioni sempre disaggregati per settore e per dimensione. Dal momento che i dati sono stati trasformati in scarti dalla media, i quattro quadranti hanno una immediata interpretazione. Nel primo quadrante vengono rilevate le osservazioni relative a imprese di una certa dimensione con una quota iniziale elevata in un dato settore che hanno avuto una dinamica delle esportazioni superiore alla media. Nel secondo quadrante sono invece riportate le osservazioni caratterizzate da quote iniziali superiori alla media e tassi di variazione inferiori alla media. Analogamente nel terzo quadrante sono osservabili le combinazioni settore/dimen-

sione dove sia le quote iniziali, sia i tassi di crescita delle esportazioni risultano inferiori alla media. Infine, nel quarto quadrante sono identificabili le osservazioni dove le quote iniziali sono inferiori alla media e i tassi di variazione superiori alla media. I tre grafici differiscono tra di loro dal momento che nel grafico 1a i tassi di variazione 92/91 sono messi in relazione con le quote del 1991, mentre nel grafico 1b i tassi di variazione 93/92 sono messi in relazione con le quote relative al 1992, e infine nel grafico 1c i tassi di variazione 1993/91 sono correlati con le quote detenute dai gruppi di imprese nel 1991.

Al di là della posizione di ciascuna coppia dimensione-settore rilevabile sui diversi grafici, che costituisce per altro una sintesi dei risultati riportati nelle tabelle 4 e 5, l'aspetto di maggiore interesse è dato dall'esistenza di una relazione negativa tra le due variabili, confermata da semplici regressioni univariate condotte sui dati riportati nei 3 grafici. Il coefficiente angolare relativo ai dati riportati nel grafico 1a è infatti pari a -0,27 con un errore standard di 0,20, quello relativo al grafico 1b è pari a -0,25 con un errore standard di 0,18 e infine quello relativo al grafico 1c è pari a -0,47 con un errore standard di 0,24. I dati sembrano quindi suggerire che esiste una tendenza verso la modificazione delle posizioni esistenti (i dati non dicono invece se tale tendenza sia di lungo periodo o se si tratti semplicemente di un fenomeno transitorio legato all'attuale fase congiunturale), soprattutto qualora si utilizzino le variazioni del biennio 1992-93.

## 5. Conclusione

L'ipotesi citata all'inizio di questa analisi, e cioè che le imprese piccole abbiano saputo approfittare più delle grandi delle condizioni di maggiore competitività create dalla svalutazione monetaria del 1992 appare solo parzialmente confermata dai dati. La reale asimmetria che emerge è quella delle imprese medie, che hanno saputo fare molto meglio sia delle grandi che delle piccole. Per queste ultime, anzi, i dati di alcuni settori tradizionalmente considerati come loro punti di forza appaiono preoccupanti.

Tuttavia la deludente prestazione delle imprese molto grandi o molto piccole si presta a considerazioni diverse. Per le imprese grandi può aver pesato la crisi di alcuni settori, come i mezzi di trasporto e l'informatica; tuttavia rimane preoccupante anche per il futuro la constatazione che un rilevante guadagno di competitività non abbia consentito incrementi sensibili neppure in termini di quote di mercato, come appare da analisi settoriali qui non riportate. Significa che il posizionamento dei prodotti ha bisogno di tempi lunghi per essere corretto.

Nel caso delle imprese piccole permane un dubbio sostanziale sulla stessa significatività dei dati. Poiché il tasso di scopertura è elevato e in crescita nel periodo osservato, ed è presumibilmente attribuibile in maggior misura proprio a questo strato dimensionale, non è possibile accertare la reale entità della minor crescita delle esportazioni. Certo è che tutte le imprese piccole hanno incontrato un ostacolo nella sfruttamento della 'crescita da svalutazione', rappresentato dal mancato controllo dei canali di vendita all'estero. In alcuni casi questi canali non esistevano, in altri erano sotto il controllo degli importatori esteri che si sono appropriati dei maggiori margini consentiti dalla svalutazione, annullando o riducendo la crescita quantitativa della domanda. Non è improbabile che l'effetto 'J', la cui assenza è stata registrata con curiosità nella recente svalutazione italiana, non sia stato in realtà del tutto assente: esso potrebbe essersi prodotto proprio per le esportazioni delle imprese più piccole, ed essere stato occultato nel totale dal miglior comportamento delle imprese medie, quelle che già posseggono un miglior controllo dei propri sbocchi esteri. Se questa ipotesi è valida, significa che il 1993 non ha ancora mostrato tutti gli effetti positivi della svalutazione: essi si completeranno quando anche i piccoli esportatori avranno trovato o creato canali di vendita all'estero più efficienti. Nel lungo termine si può pensare che anche le imprese che hanno difficoltà di prodotto potranno porvi rimedio, grazie alle maggiori possibilità di investimento garantite dai più ampi margini oggi disponibili verso l'estero; ma il lungo termine riporta in considerazione l'eventualità

*che la crescita dei costi delle importazioni, determinata dalla svalutazione e sinora trasferitasi solo modestamente sui costi di produzione, a causa della fiacchezza del mercato dei fattori produttivi, finisca per manifestare tutti i suoi potenziali effetti.*

*Un ultimo positivo commento sembra potersi applicare alla inclinazione negativa riscontrata nelle distribuzioni di cui ai grafici 1a, 1b e 1c. Essa può venire interpretata come l'effetto di un graduale allineamento dei comportamenti esportativi dei diversi settori e delle diverse classi dimensionali: l'esportazione è sempre meno un fenomeno riservato alle grandi imprese o ai settori tradizionalmente prediletti dai compratori internazionali, sta invece diventando una normale via di crescita per un numero sempre maggiore di imprese.*

**Tabella 1 - Totale incassi per esportazioni**

	Struttura percentuale			Tassi di variazione (%)		
	1991	1992	1993	1992/91	1993/92	1993/91
non disponibili	2,27	3,26	4,23	55,31	45,59	126,12
fino a 1 mld.	2,56	2,02	2,24	-14,66	24,12	5,93
>1 a 5 mld.	9,34	9,08	8,19	5,09	1,01	6,15
>5 a 10 mld	9,61	8,20	8,06	-7,69	9,93	1,48
>10 a 25 mld	14,82	14,46	15,02	5,54	16,25	22,69
>25 a 50 mld	12,12	11,42	11,85	1,90	16,15	18,36
>50 a 100 mld	10,72	10,48	11,31	5,67	20,84	27,69
>100 a 500 mld	17,11	18,78	19,36	18,76	15,40	37,05
oltre 500 mld	21,45	22,30	19,74	12,42	-0,89	11,42
<b>Totale incassi</b>	<b>100,00</b>	<b>100,00</b>	<b>100,00</b>	<b>8,15</b>	<b>11,95</b>	<b>21,07</b>

Fonte: nostre elaborazioni su dati UIC

**Tabella 2 - Totale incassi per esportazioni intra-UE**

	Struttura percentuale			Tassi di variazione (%)		
	1991	1992	1993	1992/91	1993/92	1993/91
non disponibili	2,19	2,72	3,57	38,16	37,26	89,64
fino a 1 mld.	2,31	1,72	2,10	-17,50	27,69	5,35
>1 a 5 mld.	9,11	9,17	8,11	11,91	-7,72	3,27
>5 a 10 mld	10,46	8,42	8,28	-10,42	2,63	-8,06
>10 a 25 mld	15,68	14,83	15,63	5,20	10,02	15,74
>25 a 50 mld	12,19	11,84	12,49	8,09	10,13	19,04
>50 a 100 mld	10,36	10,40	11,35	11,70	13,90	27,23
>100 a 500 mld	16,45	18,48	18,67	24,98	5,49	31,84
oltre 500 mld	21,25	22,43	19,80	17,39	-7,81	8,22
<b>Totale incassi</b>	<b>100,00</b>	<b>100,00</b>	<b>100,00</b>	<b>11,24</b>	<b>4,39</b>	<b>16,13</b>

Fonte: nostre elaborazioni su dati UIC

**Tabella 3 - Totale incassi per esportazioni extra-UE**

	Struttura percentuale			Tassi di variazione (%)		
	1991	1992	1993	1992/91	1993/92	1993/91
non disponibili	2,39	4,13	5,14	78,99	54,46	176,46
fino a 1 mld.	2,92	2,51	2,43	-11,27	20,16	6,62
>1 a 5 mld.	9,69	8,93	8,31	-4,57	15,52	10,24
>5 a 10 mld	8,34	7,85	7,75	-2,53	22,61	19,51
>10 a 25 mld	13,52	13,87	14,19	6,14	27,04	34,84
>25 a 50 mld	12,02	10,74	10,98	-7,55	26,91	17,33
>50 a 100 mld	11,27	10,60	11,26	-2,68	31,87	28,33
>100 a 500 mld	18,09	19,27	20,29	10,25	30,78	44,18
oltre 500 mld	21,76	22,10	19,66	5,12	10,49	16,14
<b>Totale incassi</b>	<b>100,00</b>	<b>100,00</b>	<b>100,00</b>	<b>3,49</b>	<b>24,18</b>	<b>28,52</b>

Fonte: nostre elaborazioni su dati UIC

Tabella 4 - Indici di specializzazione all'esportazione per classe dimensionale

ANNO 1991	Piccole	Medie	Medio-Grandi	Grandi
PRODOTTI NON METALLIFERI	1,293	1,221	1,216	0,129
PRODOTTI CHIMICI	0,444	0,992	1,755	1,319
PRODOTTI IN METALLO	1,091	1,222	0,964	0,654
MACCHINE AGRICOLE E INDUSTRIALI	1,197	1,234	1,057	0,397
MACCHINE PER UFFICIO	0,497	0,669	0,796	2,316
MATERIALE ELETTRICO	0,882	0,938	1,612	0,772
MEZZI DI TRASPORTO	0,181	0,243	0,577	3,436
PRODOTTI ALIMENTARI	1,161	0,993	1,108	0,660
TESSILI, CUOIO, E ABBIGLIAMENTO	1,507	1,061	0,713	0,338
CARTA, STAMPA E EDITORIA	0,917	1,202	1,472	0,558
GOMMA E PLASTICA	1,149	1,462	0,633	0,578
ANNO 1992	Piccole	Medie	Medio-Grandi	Grandi
PRODOTTI NON METALLIFERI	1,133	1,416	1,190	0,203
PRODOTTI CHIMICI	0,408	0,953	1,822	1,220
PRODOTTI IN METALLO	1,094	1,252	1,017	0,584
MACCHINE AGRICOLE E INDUSTRIALI	1,309	1,188	1,018	0,322
MACCHINE PER UFFICIO	0,444	0,525	0,679	2,615
MATERIALE ELETTRICO	0,786	0,978	1,532	0,877
MEZZI DI TRASPORTO	0,181	0,331	0,465	3,404
PRODOTTI ALIMENTARI	0,978	1,258	1,008	0,761
TESSILI, CUOIO, E ABBIGLIAMENTO	1,641	0,949	0,817	0,241
CARTA, STAMPA E EDITORIA	0,749	1,196	1,469	0,766
GOMMA E PLASTICA	1,165	1,478	0,555	0,653
ANNO 1993	Piccole	Medie	Medio-Grandi	Grandi
PRODOTTI NON METALLIFERI	1,212	1,166	1,364	0,104
PRODOTTI CHIMICI	0,513	0,985	1,578	1,246
PRODOTTI IN METALLO	1,144	1,227	0,848	0,651
MACCHINE AGRICOLE E INDUSTRIALI	1,200	1,157	1,162	0,332
MACCHINE PER UFFICIO	0,499	0,497	0,718	2,680
MATERIALE ELETTRICO	0,754	0,954	1,255	1,205
MEZZI DI TRASPORTO	0,260	0,333	0,557	3,417
PRODOTTI ALIMENTARI	0,840	1,190	1,045	0,996
TESSILI, CUOIO, E ABBIGLIAMENTO	1,574	0,991	0,843	0,226
CARTA, STAMPA E EDITORIA	0,688	1,117	1,577	0,808
GOMMA E PLASTICA	1,129	1,394	0,680	0,646

Fonte: nostre elaborazioni su dati UIC

Tabella 5 - Tassi di variazione delle esportazioni

ANNO 1992/91	Piccole	Medie	Grandi	Medio-Grandi	Totale
PRODOTTI NON METALLIFERI	-7,33	33,00	24,47	79,31	13,33
PRODOTTI CHIMICI	-1,74	11,44	33,53	6,09	14,61
PRODOTTI IN METALLO	7,95	19,61	36,61	2,99	15,40
MACCHINE AGRICOLE E INDUSTRIALI	5,71	0,96	12,02	-15,78	3,63
MACCHINE PER UFFICIO	-2,76	-7,35	11,83	31,83	16,68
MATERIALE ELETTRICO	-11,52	12,39	13,61	20,92	6,48
MEZZI DI TRASPORTO	1,49	50,28	-1,70	7,87	8,81
PRODOTTI ALIMENTARI	-29,50	14,93	-8,48	3,47	-10,36
TESSILI, CUIOIO, E ABBIGLIAMENTO	3,99	-7,29	31,69	-27,03	2,40
CARTA, STAMPA E EDITORIA	-22,62	2,16	13,63	39,51	1,52
GOMMA E PLASTICA	6,04	14,59	10,11	26,69	12,05

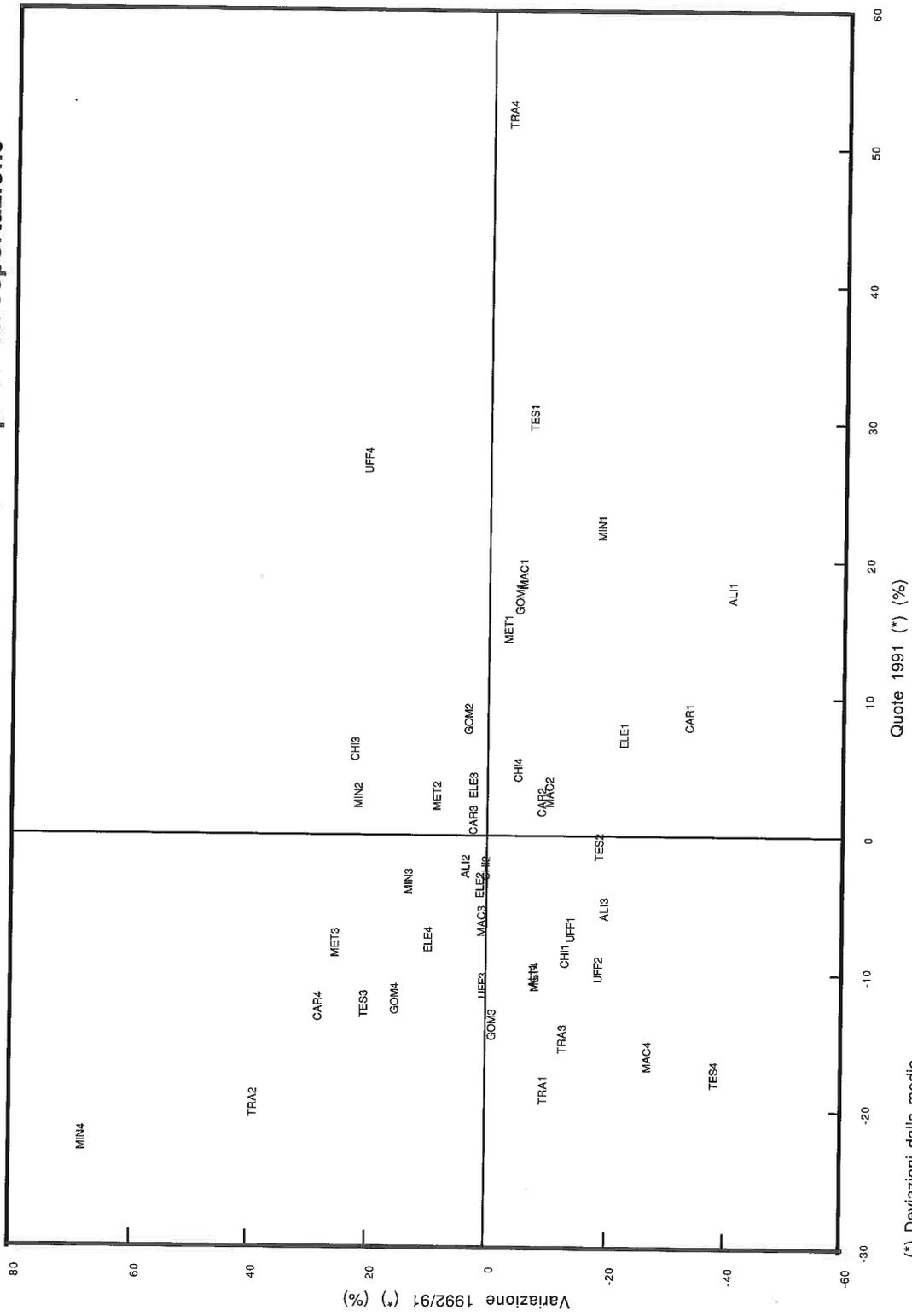
ANNO 1993/92	Piccole	Medie	Grandi	Medio-Grandi	Totale
PRODOTTI NON METALLIFERI	21,14	-1,81	33,65	-46,18	13,51
PRODOTTI CHIMICI	35,33	17,03	-4,14	2,11	7,77
PRODOTTI IN METALLO	16,35	14,71	-4,59	15,42	11,49
MACCHINE AGRICOLE E INDUSTRIALI	13,89	27,40	45,98	19,15	24,52
MACCHINE PER UFFICIO	20,71	7,27	16,98	2,54	7,84
MATERIALE ELETTRICO	20,40	28,76	5,69	60,23	25,67
MEZZI DI TRASPORTO	38,60	2,03	18,86	-9,98	-3,37
PRODOTTI ALIMENTARI	-0,08	15,94	24,21	41,65	16,65
TESSILI, CUIOIO, E ABBIGLIAMENTO	3,08	18,08	14,11	-6,35	7,66
CARTA, STAMPA E EDITORIA	11,52	19,34	34,19	19,06	21,64
GOMMA E PLASTICA	12,99	15,89	47,30	7,37	16,96

ANNO 1993/91	Piccole	Medie	Grandi	Medio-Grandi	Totale
PRODOTTI NON METALLIFERI	12,25	30,59	66,36	-3,49	28,63
PRODOTTI CHIMICI	32,97	30,42	28,01	8,33	23,51
PRODOTTI IN METALLO	25,60	37,21	30,34	18,87	28,67
MACCHINE AGRICOLE E INDUSTRIALI	20,39	28,62	63,53	0,35	29,04
MACCHINE PER UFFICIO	17,39	-0,62	30,82	35,18	25,83
MATERIALE ELETTRICO	6,53	44,72	20,08	93,75	33,81
MEZZI DI TRASPORTO	40,66	53,33	16,84	-2,90	5,15
PRODOTTI ALIMENTARI	-29,56	33,25	13,68	46,56	4,57
TESSILI, CUIOIO, E ABBIGLIAMENTO	7,19	9,47	50,27	-31,66	10,25
CARTA, STAMPA E EDITORIA	-13,71	21,92	52,48	66,10	23,49
GOMMA E PLASTICA	19,82	32,79	62,19	36,03	31,05

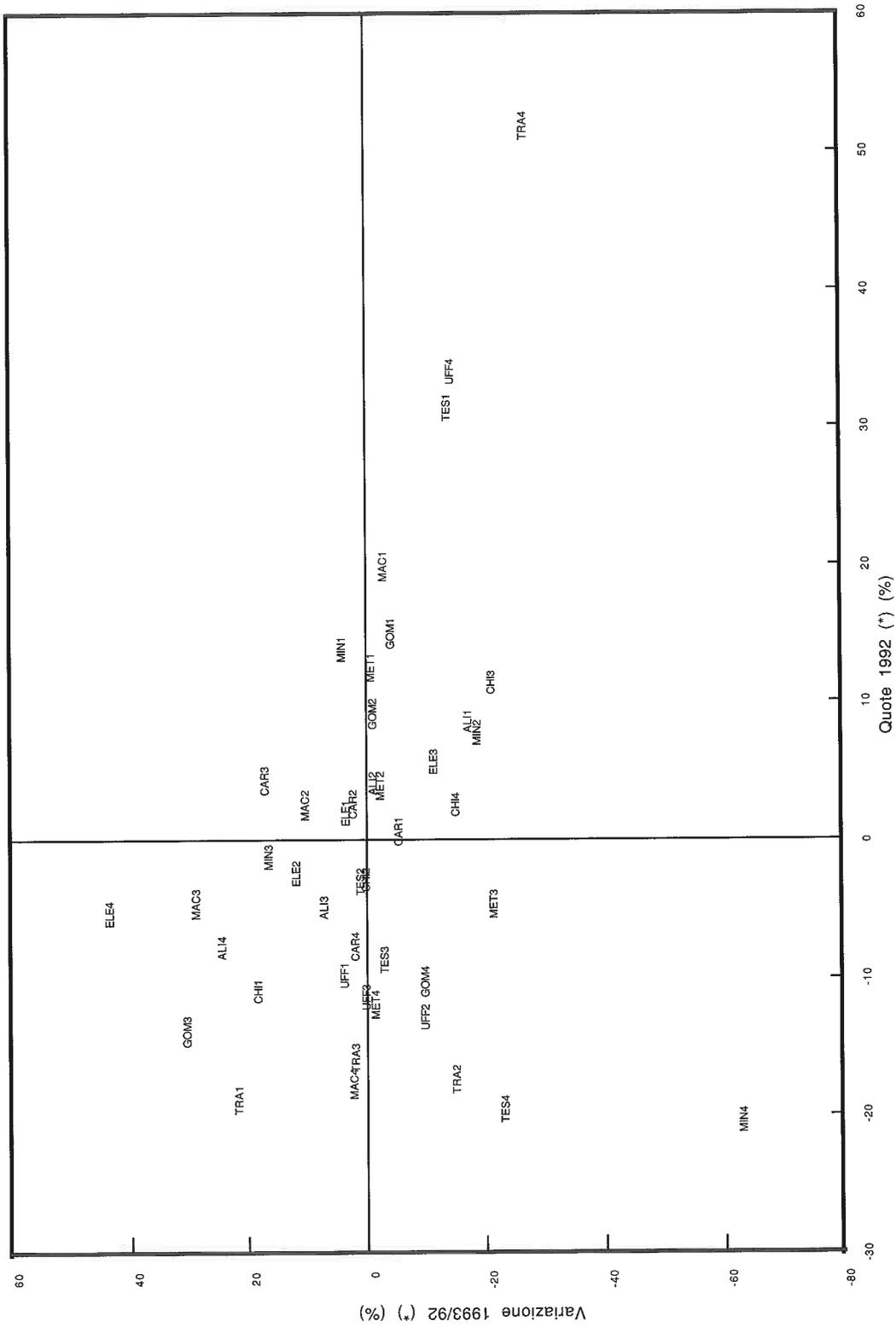
Fonte: nostre elaborazioni su dati UIC

**Grafico 1 a - Tassi di variazione e quote all'esportazione**



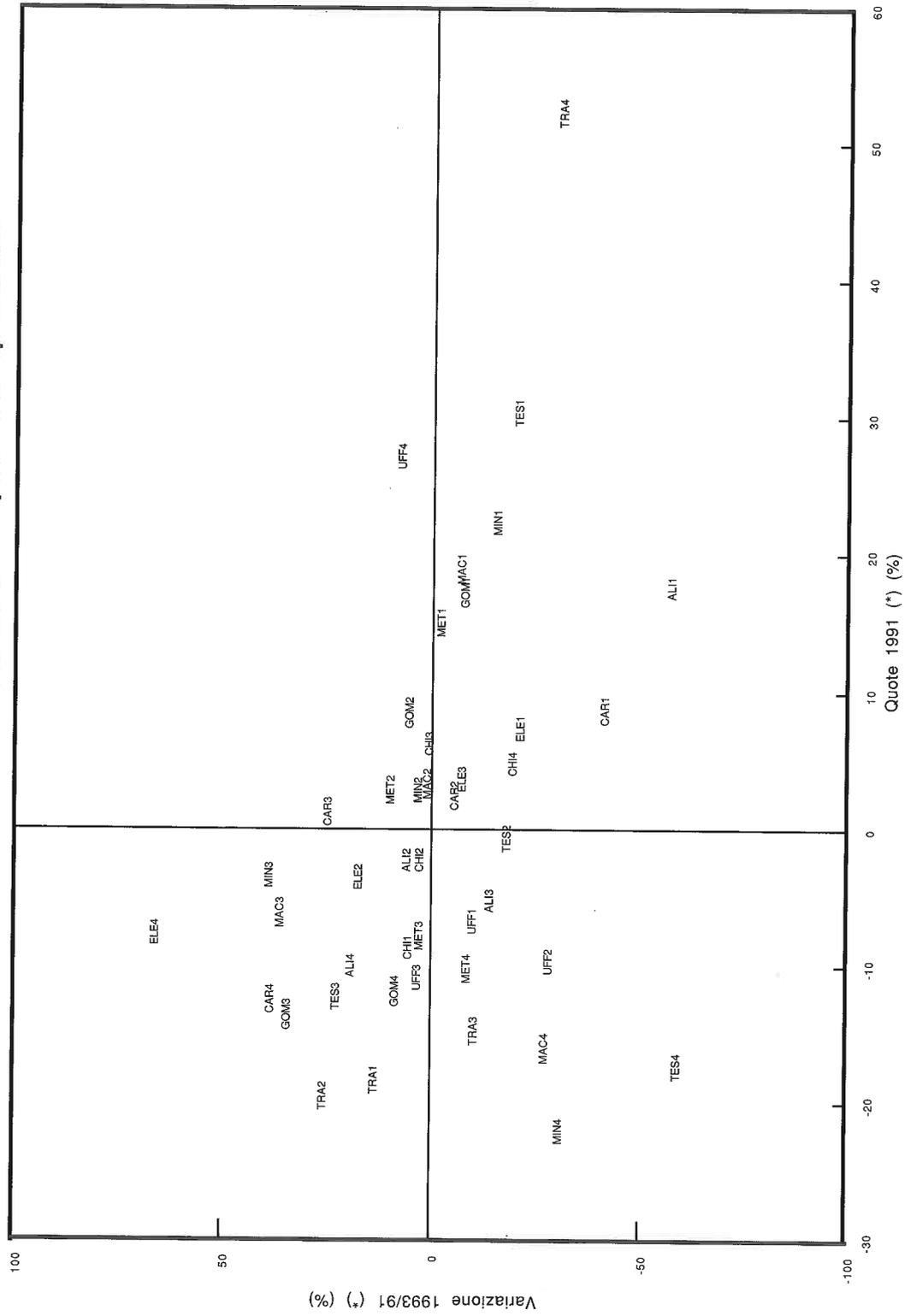
(\*) Deviazioni dalla media  
Fonte: nostre elaborazioni su dati UIC

**Gráfico 1 b - Tassi di variazione e quote all'esportazione**



(\*) Deviazioni dalla media  
Fonte: nostre elaborazioni su dati UIC

**Grafico 1 c - Tassi di variazione e quote all'esportazione**



(\*) Deviazioni dalla media  
Fonte: nostre elaborazioni su dati UIC