

ESPORTARE MIGLIORA LA PERFORMANCE DELLE IMPRESE? UN'ANALISI DELLE CARATTERISTICHE DELLE IMPRESE ESPORTATRICI ITALIANE

di Anna Maria Ferragina e Beniamino Quintieri*

Introduzione

La valutazione della competitività complessiva di un sistema economico è normalmente basata sull'analisi delle determinanti settoriali, regionali e nazionali della specializzazione (tecnologia, dotazione di risorse, struttura della produzione e del mercato, localizzazione). Molto più limitata è l'attenzione che è stata invece prestata al ruolo che le singole imprese possono svolgere all'interno di ciascun settore produttivo e/o area geografica nell'innalzare il livello complessivo di efficienza dell'economia. In realtà, recenti studi mostrano l'esistenza di forti differenziali all'interno degli stessi settori fra imprese esportatrici e imprese non esportatrici sul piano sia delle caratteristiche che dei risultati economici¹. Tali aspetti sono stati trascurati nell'analisi economica tradizionale che ha in genere assunto una certa omogeneità fra le imprese dello stesso settore.

Rilevazioni empiriche sulle cause e le conseguenze del successo alle esportazioni fondate su dati micro sono piuttosto scarse per l'Italia. Le implicazioni di una tale analisi sono tuttavia assai rilevanti per un'economia come quella italiana, fortemente aperta, ma caratterizzata da un progressivo deterioramento del livello di competitività. L'ipotesi che le imprese esportatrici siano "migliori" delle imprese non esportatrici, anche a parità di caratteristiche dimensionali, di localizzazione e di appartenenza settoriale, può infatti fornire indicazioni sulle modalità più opportune di applicazione di politiche di promozione delle esportazioni. Inoltre, il forte flusso in entrata ed uscita dai mercati internazionali, rilevato in alcuni studi, tende a suggerire che il mantenimento di una dinamica delle esportazioni meno erratica necessita di adeguati interventi di consolidamento e di rafforzamento della presenza delle nostre imprese all'estero.

Questo lavoro intende offrire una prima valutazione delle caratteristiche e delle performance delle imprese esportatrici dell'industria manifatturiera italiana. L'obiettivo è verificare se la struttura produttiva di queste imprese sia diversa da quella osservata per le imprese non esportatrici e se in generale esse mostrino un grado di efficienza più elevato².

* CEIS - Università di Roma "Tor Vergata"

¹ A tale proposito, si veda: Wagner J. (1995), "Exports, Firm Size and Firm Dynamics", *Small Business Economics*, 7, 1; Bernard A.B. - Jensen J.B. (1997), "Exporters, Jobs and Wages in U.S. Manufacturing: 1976-1987", *Brookings Papers on Economic Activity: Microeconomics*, n. 1; Bernard A.B. - Jensen J.B. (1999), "Exceptional exporter performance: cause, effect, or both?", *Journal of International Economics*, 47.

² Questo contributo rappresenta una sintesi di un più ampio studio in corso di pubblicazione nei Quaderni di ricerca ICE.

Differenze fra imprese esportatrici e non esportatrici: uno sguardo d'insieme

Al fine di verificare l'esistenza di differenze sistematiche fra imprese esportatrici e imprese non esportatrici utilizziamo dati micro tratti dalla banca dati del Mediocredito Centrale. Quest'ultima contiene informazioni relative a un campione di circa 4500 imprese per settore, dimensione e area geografica. Questa fonte offre per ciascuna impresa non solo informazioni sulla quota di fatturato esportato ma anche sulle varie altre forme di coinvolgimento in attività internazionali.

Allo scopo di esplorare le differenze fra le diverse imprese abbiamo diviso il campione in tre gruppi: un primo gruppo, comprende l'insieme delle imprese non esportatrici; un secondo gruppo, considera quelle caratterizzate da un livello di esportazioni medio-basso, includendo al suo interno tutte quelle imprese che esportano fino a un massimo di un terzo del loro fatturato; infine, un terzo gruppo include quelle imprese che collocano oltre un terzo del loro fatturato all'estero. In questo modo, il gruppo delle imprese esportatrici viene diviso in due sottogruppi all'incirca della stessa dimensione.

Sulla base di questa ripartizione abbiamo tentato di verificare l'esistenza di differenze fra le tre tipologie di impresa in relazione a una serie di variabili quali dimensione, produttività, tecnologia, costo del lavoro etc.... Nella tavola 1 vengono riportati i risultati ottenuti dai dati relativi all'ultima rilevazione disponibile che riguarda il triennio 95-97.

CARATTERISTICHE MEDIE DELLE IMPRESE ESPORTATRICI E NON ESPORTATRICI

	NON ESPORTATRICI	ESPORTATRICI	
		esportaz./fatturato < del 33%	esportaz./fatturato > del 33%
Numero di imprese	1,281	1,659	1,557
Dimensione (numero di occupati)	52	109	186
Dimensione (fatturato)	20,004	47,699	62,227
Valore aggiunto per addetto	85,6	87,2	91,6
Fatturato per addetto	341	364,1	369,4
Salario per addetto	51,1	50,3	52,7
Costo del lavoro per unità di prodotto ¹	0,7	0,7	0,6
Investimenti per addetto	19,3	28,8	46,1
Spese in R&S per addetto	5,6	4,6	12,5
Investimenti in <i>information technology</i> per addetto	1,6	1,3	1,2
Investimenti in impianti innovativi ²	32,7	33,8	33,7
Dirigenti, quadri e impiegati / totale occupati ³	20,8	25,6	27,5
Lavoratori laureati e diplomati / totale lavoratori con scuola dell'obbligo ³	137,2	152,5	140,8

Fonte: Mediocredito Centrale 1995-1997

NOTE: Tutte le cifre sono espresse in milioni di Lire, eccetto quelle elencate sotto:

¹ Calcolato dividendo il costo del lavoro per il valore aggiunto.

² Percentuale sul totale degli investimenti.

³ Percentuale medie triennali 1995-97.

Tavola 1

In primo luogo, analizziamo la relazione fra dimensione e grado di esposizione verso l'estero delle imprese. A tale scopo utilizziamo due diverse misure per la dimen-

sione, il fatturato e il numero di occupati. Entrambe queste misure mostrano l'esistenza di una stretta relazione fra dimensione e status esportativo. In particolare, le imprese con un elevato fatturato all'esportazione hanno una dimensione media di tre volte maggiore rispetto alle imprese non esportatrici, mentre le imprese che esportano meno di un terzo del loro fatturato hanno una dimensione media all'incirca doppia rispetto a quelle non esportatrici.

Differenze legate alla natura esportativa delle imprese si osservano anche rispetto alle misure di produttività adoperate, valore aggiunto per addetto e fatturato per addetto, per le quali si registrano valori crescenti al crescere della quota esportata. Il costo del lavoro per unità di prodotto (CLUP) mostra che solo le imprese fortemente esportatrici esibiscono costi unitari più bassi e quindi una maggiore competitività.

Per quanto riguarda gli investimenti, si osserva anche in questo caso una marcata differenza fra le imprese esportatrici e quelle non esportatrici. Si nota in particolare che le prime effettuano spese per investimenti più che doppie rispetto alle seconde. Ciò indicherebbe che in media le imprese esportatrici sono caratterizzate da una maggiore intensità di capitale. Al contrario, non si osservano differenze sistematiche fra i tre gruppi di imprese né per quanto riguarda le spese per impianti innovativi né per le quote destinate ad investimenti in information technology. Quest'ultima quota sembrerebbe indicare piuttosto una minore incidenza di questa voce di spesa per le imprese esportatrici.

Infine, si è tentato di verificare la presenza di eventuali "premi" per i lavoratori sotto forma di differenziali salariali. A questo proposito, va precisato che la banca dati Mediocredito contiene come unica informazione le spese per il personale senza distinguere fra salari e stipendi e non permette di tener conto delle caratteristiche individuali dei lavoratori (sesso, qualifica, istruzione, età, etc.). Quindi, i dati disponibili non consentono di calcolare in maniera appropriata i differenziali salariali. Utilizzando comunque questi dati così aggregati risulta che le imprese maggiormente esportatrici pagano salari leggermente superiori rispetto alle imprese non esportatrici.

Per valutare se le imprese esportatrici abbiano una migliore dotazione di capitale umano abbiamo impiegato due tradizionali indicatori: il rapporto fra impiegati (che include anche dirigenti e quadri) e operai e la quota dei lavoratori con grado di istruzione superiore sul numero di occupati con livello di istruzione dell'obbligo. I dati mostrano che ad una più elevata capacità esportativa si associa, in generale, una maggiore intensità di capitale umano.

In conclusione, questi risultati preliminari indicano l'esistenza di un "premio" consistente a favore delle imprese esportatrici che le renderebbe in media "migliori" di quelle che operano prevalentemente sul mercato interno.

Caratteristiche delle imprese esportatrici per settore e dimensione

L'analisi della tavola 1 ha mostrato che un elemento di forte differenziazione fra le imprese che esportano e quelle che non esportano sia costituito dalla dimensione. Sembra quindi opportuno valutare in primo luogo quanto tale risultato dipenda dalla composizione settoriale del campione e, inoltre, se differenze sistematiche fra i due tipi di imprese permangano una volta che si tenga conto della dimensione.

Per quanto riguarda il primo aspetto, nella tavola 2 si sono raggruppate le imprese in base al settore di appartenenza considerando sia la percentuale di imprese esportatrici sul totale delle imprese all'interno di ciascun settore, sia la quota di

fatturato all'export settoriale. Viene confermata la presenza di un differenziale dimensionale consistente fra imprese esportatrici e imprese non esportatrici anche di uno stesso settore: la dimensione media delle prime è almeno doppia rispetto a quella delle seconde.

CARATTERISTICHE SETTORIALI DELLE IMPRESE ESPORTRICI E NON ESPORTRICI

Settore	No. Totale Imprese	Esportatrici %	Export/Fatturato %	Dimensione Media Non Esportatrici*	Dimensione Media Esportatrici*
Alimentare, bevande e tabacco	405	61,5	25,6	34	72
Tessile maglieria e abbigliamento	573	77,8	42,3	65	110
Pelli e calzature	162	87,6	52,8	40	75
Legno, mobilio e arredamento	294	70,1	39,0	33	89
Carta, cartotecnica, stampa ed editoria	294	54,8	24,8	69	130
Chimica	215	73,5	27,0	59	186
Lavorazione della gomma e della plastica	290	77,9	29,9	27	91
Vetro e ceramica	118	83,9	40,1	31	271
Materiali di costruzione di base	189	33,9	39,8	50	118
Metallurgia	157	73,9	30,2	59	222
Lavorazione metalli	459	61,0	30,5	33	84
Materiali e attrezzature meccanici	146	85,6	51,1	37	125
Macchine ed impianti	467	86,5	52,0	33	140
Elettronica	115	70,4	37,1	192	447
Elettrotecnica	40	97,5	53,6	265	608
Meccanica di precisione	47	80,8	39,7	89	178
Veicoli	133	80,4	42,2	55	262
Altri mezzi di trasporto	36	69,4	41,5	137	676
Produzione di energia	21	38,1	15,0	139	287
Settore residuale	336	72,0	40,4	51	133
Totale	4.497	71,8	37,7	52	148

Fonte: Mediocredito Centrale 1995-97

* Numero medio di occupati

Tavola 2

Tenuto conto della rilevanza della dimensione quale discriminante fra le imprese che esportano e quelle che non esportano abbiamo poi suddiviso il campione in tre classi dimensionali. Sono definite piccole imprese quelle con un numero di addetti fino a 50, medie imprese, quelle con un numero di addetti compreso fra 50 e 100, e grandi imprese, quelle con oltre 100 addetti. L'utilizzo di tale criterio di suddivisione, che differisce da quello convenzionale, ha consentito di ottenere un'equa distribuzione del numero di imprese nelle tre classi. Lo scopo dell'analisi è quello di verificare se, a parità di dimensione, persistano le differenze sistematiche riscontrate in precedenza.

Dall'analisi della tavola 3 il primo dato ad emergere è la maggiore probabilità per le imprese più grandi di essere esportatrici. Nel 1997, il 56,5% di tutte le piccole imprese, il 69,3% di quelle medie e l'84,7% di quelle grandi vendeva parte dei suoi prodotti all'estero. I risultati sono in linea con quanto è documentato nella maggior parte degli studi: la concentrazione delle esportazioni nelle unità produttive più grandi.

**CARATTERISTICHE MEDIE DELLE IMPRESE ESPORTATRICI E NON ESPORTATRICI
DIVISE PER CLASSI DIMENSIONALI**

	TUTTE LE IMPRESE	NON ESPORTATRICI			ESPORTATRICI		
		Piccole	Medie	Grandi	Piccole	Medie	Grandi
Numero di imprese	4.497	505	531	245	658	1.199	1.359
Dimensione (numero di occupati)	119	23	71	316	27	71	472
Dimensione (fatturato)	44.921	7.918	18.648	142.025	9.946	23.575	177.255
Valore aggiunto per addetto	88,3	86,5	75,9	91,5	86,8	89,4	94,8
Fatturato per addetto	359,4	348,3	259,7	381,2	382,3	325,2	358,7
Salario per addetto	51,4	50,6	50,1	56,6	48,2	52,5	58,1
Costo del lavoro per unità di prodotto ¹	0,6	0,6	0,7	0,7	0,6	0,7	0,7
Investimenti per addetto	32,4	19,0	23,1	17,2	54,2	16,2	17,0
Spese in R&S per addetto	8,7	5,4	5,2	6,6	14,4	4,2	6,2
Investimenti in information technology per addetto	1,4	1,9	0,5	0,3	2,2	0,7	0,2
Investimenti in impianti innovativi ²	33,4	32,8	33,4	30,5	33,6	35,3	32,9
Dirigenti, quadri e impiegati / totale occupati ³	24,9	19,6	21,7	31,4	25,7	25,3	29,3
Lavoratori laureati e diplomati / totale lavoratori con scuola dell'obbligo ³	144,1	124,2	136,7	276,1	151,0	145,9	137,7

Fonte: Mediocredito Centrale 1995-1997

Note: Tutte le cifre sono espresse in milioni di lire, eccetto quelle elencate sotto:

¹ Calcolato dividendo il costo del lavoro per il valore aggiunto.

² Percentuale data dal rapporto indicato.

³ Percentuale sul totale degli investimenti.

Tavola 3

I dati mostrano che, anche all'interno di ciascuna categoria dimensionale, le imprese che esportano una quota maggiore del fatturato sono quelle che hanno una dimensione relativamente maggiore e una produttività, misurata dal valore aggiunto per addetto, più alta. Inoltre, il costo del lavoro per unità di prodotto è sistematicamente più elevato nelle imprese non esportatrici anche all'interno della stessa categoria dimensionale. Risulta invece che solo le imprese esportatrici di medie e grandi dimensioni hanno remunerazioni più elevate, mentre le imprese esportatrici di minori dimensioni pagano salari più bassi delle imprese non esportatrici.

Mentre questi risultati confermano in larga misura quelli mostrati per l'intero campione, la disaggregazione sulla base della dimensione conduce invece a conclusioni diverse per quanto riguarda gli investimenti. Innanzitutto, la forte differenza fra le imprese esportatrici e le imprese non esportatrici, per quanto riguarda gli investimenti per addetto, viene confermata soltanto per le imprese di minore dimensione, mentre non si osservano differenze sistematiche per gli altri gruppi di imprese. A simili conclusioni si giunge per le spese in ricerca e sviluppo. Per gli investimenti in information technologies si osserva che sono le imprese di minori dimensioni a ricorrere maggiormente a tale tipo di investimento e che per tale tipo di imprese esiste un differenziale a favore delle imprese esportatrici. Ciò si potrebbe spiegare con il fatto che

le imprese più giovani, e quindi in media più piccole, sono a più alta intensità di nuove tecnologie.

Riguardo le variabili relative alla dotazione di capitale umano, differenziali ragguardevoli emergono sia per la classe dimensionale che per lo status esportativo. La dotazione di capitale umano cresce al crescere della dimensione ed è mediamente maggiore nelle imprese esportatrici di piccole e medie dimensioni.

Imprese esportatrici e non esportatrici con dimensione, settore e localizzazione omogenea

I risultati finora discussi indicano l'esistenza di differenze sistematiche tra le imprese che esportano e quelle che non esportano, con le prime che risultano in media migliori e più efficienti. Bisogna comunque osservare che queste differenze potrebbero essere una conseguenza non solo del coinvolgimento delle imprese nei mercati esteri ma anche di altri fattori ad esso collegati. Al fine quindi di evitare di individuare correlazioni spurie fra esportazioni e performance è necessario tenere conto di alcune caratteristiche delle imprese. Ad esempio, posto che ad una maggiore capacità esportativa si associ sistematicamente una maggiore dimensione media di impresa, allora il "premio" rilevato per le imprese esportatrici potrebbe essere il risultato della maggiore dimensione piuttosto che dell'influenza delle esportazioni. Allo stesso tempo, l'appartenenza a un determinato settore e la localizzazione delle imprese possono essere fattori in grado di incidere sull'efficienza dell'impresa indipendentemente dal fatto che essa collochi le sue produzioni all'estero. Allo scopo quindi di individuare l'effettiva relazione che esiste fra esportazioni e performance dell'impresa abbiamo effettuato delle regressioni includendo quali variabili di controllo la dimensione, la localizzazione, il settore di appartenenza e, in alcuni casi, l'intensità di capitale fisico e di capitale umano³.

I risultati di questa analisi cross-section sono riportati nella tavola 4. In questa, per esigenze di spazio, non sono stati riportati i coefficienti ottenuti per le variabili di controllo ma semplicemente i valori dei coefficienti stimati relativi all'effetto che la variabile che discrimina le imprese che esportano da quelle che non esportano (dummy esportazioni) esercita sulle variabili di performance.

I risultati confermano le ampie differenze rilevate in precedenza per quanto concerne la dimensione, la produttività, il capitale umano e gli investimenti. Risulta che le imprese che esportano hanno in media una dimensione di oltre il 50% più elevata di quelle che non esportano; una produttività del lavoro, misurata dal valore aggiunto per addetto, del 9% più alta e un fatturato per addetto dell'8% più alto.

³ La specificazione adottata è la seguente:

$$\ln x_i = \alpha + \beta \text{expd1_95}_i + \gamma \ln \text{dip_95}_i + \text{Dsud} + \text{DI}_{1,n}$$

dove \ln indica il logaritmo naturale, x_i indica la caratteristica considerata per ciascuna impresa i , expd1_95_i è una dummy per l'export status per ciascuna impresa i con valore pari a 1 se l'impresa esporta e pari a zero se non esporta, dip_95_i è la variabile di dimensione dell'impresa misurata in termini di occupati, DSud è una dummy pari 1 se l'impresa è localizzata nel Mezzogiorno e pari a zero se è localizzata al Centro-Nord, $\text{DI}_{1,n}$ è un vettore di dummies settoriali. Nelle equazioni 2 e 3 si è inserita come variabile di controllo anche l'intensità di capitale fisico (capitale per addetto); nelle equazioni 4 e 5 si è aggiunta alle altre variabili l'intensità di capitale umano.

**CARATTERISTICHE DELLE IMPRESE
IN RAPPORTO AL LORO STATUS ESPORTATIVO°**

Var. dip./Var. indep.	Dummy esportazioni ¹	Osservazioni	R ²
1 Dimensione (numero di occupati)	0,52 (15,75)***	4.079	0,12
2 Valore aggiunto per addetto	0,10 (3,05)***	4.067	0,36
3 Fatturato per addetto	0,18 (5,47)***	4.075	0,53
4 Costo del lavoro per unità di prodotto	-0,05 (-3,96)***	4.023	0,06
5 Salario per addetto	-0,04 (-3,0)***	4.029	0,17
6 Lavoratori non manuali sul totale occupati (%)	0,26 (10,75)***	4.418	0,15
7 Investimenti per addetto	0,02 (0,42)	3.870	0,08
8 Investimenti in R&S per addetto	0,05 (0,46)	1.245	0,09
9 Investimenti in <i>informat. technology</i> per addetto	0,26 (4,07)***	2.880	0,51

Fonte: Mediocredito Centrale, triennio 1995-1997

Note: ° Statistiche t-student in parentesi con *=10% di significatività, **=5% di significatività, ***= 1% di significatività. Tutte le equazioni sono state stimate controllando per il settore (*dummy* settoriali), per la dimensione di impresa (eccetto l'equazione 1) e per la localizzazione geografica (*dummy* Sud = 1 se l'impresa è localizzata in una regione meridionale, 0 se non è localizzata al Sud). Nelle equazioni 2 e 3 si è inserita come variabile di controllo l'intensità di capitale fisico (capitale per addetto); nelle equazioni 4 e 5 si è aggiunta l'intensità di capitale umano.

¹ Dummy esportazioni che assume valore 1 se l'impresa esporta, 0 se non esporta.

Tavola 4

L'inclusione di variabili di controllo mostra come non vi sia un differenziale salariale positivo per le imprese esportatrici e che, per queste imprese, il costo del lavoro per unità di prodotto sia in media del 5% più basso. I risultati indicano anche che le imprese esportatrici hanno una maggiore intensità relativa di capitale umano: la quota di lavoratori non manuali sul totale è del 26% più alta nelle imprese esportatrici.

Un risultato interessante che emerge dalla tabella riguarda gli investimenti in information technologies, per i quali, contrariamente a quanto emerso nell'analisi precedente, il tenere conto delle variabili di controllo mostra come le imprese esportatrici ricorrano in misura ben più rilevante a tale tipo di spesa.

I risultati, nel loro insieme, rafforzano la conclusione che esista una relazione positiva fra attività esportativa e indicatori economici di impresa. E' emerso infatti un deciso vantaggio delle imprese esportatrici in termini di dimensione, di intensità di capitale fisico e umano e di livello tecnologico. Inoltre, sul piano delle performance, risulta un gap positivo di produttività e un costo unitario del lavoro più basso.

Perchè esportare migliora la performance delle imprese?

Esistono diversi argomenti a sostegno dell'ipotesi che lo sviluppo delle esportazioni sia una determinante del miglioramento delle performance delle imprese e della loro crescita. A livello microeconomico, l'intensità delle esportazioni viene con-

siderata un fattore in grado di produrre una crescita più veloce dell'output e della produttività attraverso una molteplicità di meccanismi. In primo luogo, va considerato che esportare è un modo per realizzare l'espansione del mercato con un conseguente maggiore utilizzo della capacità produttiva e la possibilità di sfruttare meglio le economie di scala, di espandere il profitto e di allentare i vincoli di instabilità e di debolezza della domanda interna. Vi sarebbero poi gli incentivi esercitati dalla concorrenza internazionale sulla capacità delle imprese di introdurre miglioramenti tecnologici e di accrescere l'efficienza manageriale.

Non va trascurata comunque la possibilità di un relazione di causalità inversa sulla base della quale una maggiore efficienza sarebbe un requisito necessario affinché un'impresa diventi esportatrice. In particolare, la presenza di elevati costi di penetrazione nei mercati internazionali è considerata un fattore rilevante che incide sulla capacità di esportare da parte delle imprese. Esistono infatti costi addizionali per vendere sui mercati esteri costituiti dalle spese di trasporto, di distribuzione e di commercializzazione, da quelle di dotazione di un personale in grado di gestire le reti commerciali su scala internazionale e da quelle necessarie a modificare le caratteristiche dei prodotti per accordarle alle esigenze dei consumatori esteri. Risulta quindi plausibile che le imprese con una maggiore produttività abbiano una probabilità più elevata di diventare esportatrici. Queste potrebbero avvalersi infatti di economie di scala nella produzione, di finanziamenti a costi più bassi, dei benefici derivanti dagli acquisti in blocco, della possibilità di disporre di proprie filiali di vendita, oltre ad una maggiore capacità di assumere rischi e intraprendere nuove iniziative grazie alla maggiore diversificazione delle attività. Vi è inoltre da considerare che le spese di penetrazione dei mercati esteri hanno la natura di costi fissi. Per le imprese più grandi è più facile perciò mantenere costi unitari bassi dal momento che tali costi fissi vengono distribuiti su quantità maggiori.

In conclusione, si può osservare che se da un lato sono le imprese migliori a diventare esportatrici, dall'altro, le esportazioni stesse costituiscono un fattore potenziale di crescita e di miglioramento della performance delle imprese. Ciò suggerisce che, oltre alle tradizionali politiche volte ad aumentare il livello di competitività del sistema, potrebbero risultare utili, allo stesso fine, interventi volti ad aumentare la presenza delle nostre imprese sui mercati internazionali.