

PERSISTENZA E MORTALITA' DELLE IMPRESE ESPORTATRICI ITALIANE DEL CAMPIONE ISAE IN GERMANIA, FRANCIA E STATI UNITI

di Carmine Pappalardo, Gianfranco Piras (ISAE)

1. Introduzione

Nell'esaminare la dinamica delle esportazioni italiane nell'arco degli ultimi anni, un aspetto che merita di essere indagato riguarda il "grado di durata" che, in tale periodo di tempo, ha caratterizzato le nostre imprese nei principali paesi di destinazione delle loro vendite. Una caratteristica che viene spesso sottolineata circa il comportamento degli esportatori italiani riguarda la presenza, accanto a imprese sufficientemente stabili e radicate nei mercati di sbocco, di una frangia, più o meno ampia, di operatori occasionali che entrano ed escono dal mercato estero in funzione delle contingenze determinate dalle fluttuazioni dei cambi e dall'andamento del ciclo economico relativo. La peculiarità della struttura produttiva del nostro paese (prevalenza di imprese di piccole dimensioni in settori di specializzazione di tipo tradizionale) incoraggerebbe la volatilità di una parte degli esportatori, venendo a costituire, a seconda delle circostanze, elemento di debolezza (rapida "fuga dall'estero" quando si esauriscono le condizioni favorevoli) o anche di effimero vantaggio (rapida "entrata" quando le condizioni volgono al meglio) della nostra performance sui mercati internazionali. Nella presente analisi si considera il comportamento di un campione di aziende – quelle dell'inchiesta ISAE presso le imprese esportatrici – nei tre mercati di sbocco rappresentati da Germania, Francia e Stati Uniti. I due paesi europei costituiscono le più importanti destinazioni dei prodotti italiani; il livello di integrazione tra Italia e le due maggiori economie continentali si è peraltro ulteriormente accresciuto negli ultimi anni con la creazione dell'UEM. Gli Stati Uniti sono invece il maggiore sbocco extra-europeo delle vendite italiane, interessato da marcate fluttuazioni del tasso di cambio.

L'indagine sulle caratteristiche di durata viene condotta, diversamente dal modo in cui si è finora proceduto in questo tipo di letteratura¹, sugli esportatori anziché sui prodotti. Ciò consente di spostare l'attenzione dagli aspetti attinenti all'evoluzione dei vantaggi comparati (e cioè le questioni di quando un prodotto riesce a entrare in un mercato estero e di quanto a lungo dura nelle varie destinazioni, indipendentemente da chi lo esporta) a quelli che riguardano più specificamente le decisioni di vendere all'estero (per la prima volta, o di continuare a vendere o di smettere di vendere) dei singoli operatori. Questo mutamento di prospettiva contribuisce a spiegare due fenomeni che saltano immediatamente agli occhi a un'analisi preliminare dei dati: la brevità media dell'esperienza di esportazione e l'inerzia che accompagna tale attività. Per quanto riguarda il primo punto, si rileva che gli scambi commerciali osservati dal punto di vista dell'unità esportatrice sono caratterizzati da un'alta frequenza di entrate e di uscite dai mercati di sbocco: la mediana del tempo di sopravvivenza delle imprese nel mercato statunitense è pari a circa due trimestri; in Germania, che pure rappresenta un paese con il quale gli scambi commerciali sono ampi e consolidati, la mediana nel campione considerato supera di poco i tre trimestri. La ragione per cui il periodo di sopravvivenza è nel complesso abbastanza breve si spiega proprio col fatto che si considerano imprese e non prodotti: la permanenza del singolo esportatore sul mercato è soggetta a una maggiore variabilità rispetto

¹ Besedes e Prusa, (2003, 2004).

a quella del bene che esporta (che può essere venduto in quello stesso mercato da altre imprese nazionali concorrenti). Per quel che concerne l'inerzia, si osserva che, se in uno dei paesi l'impresa esportatrice italiana è presente da lungo tempo, la probabilità che essa abbandoni quel mercato si riduce sensibilmente. In altri termini, i fenomeni di uscita tendono a ridursi al crescere della durata della permanenza (duration dependence); un fenomeno che rimanda alla presenza di effetti soglia e di isteresi, connessi agli investimenti irrecuperabili (sunk costs) che riguardano, anche in questo caso, soprattutto l'attività del singolo esportatore per penetrare e radicarsi in un mercato di sbocco piuttosto che (se non in modo indiretto) il prodotto.

In quanto segue, le caratteristiche "strutturali" di persistenza/mortalità degli esportatori italiani nei tre paesi di destinazione – quali risultano dal campione ISAE – vengono esaminate in un ampio periodo di tempo (circa diciotto anni, dall'inizio del 1986 all'inizio del 2004), controllando per la collocazione geografica dell'azienda, il settore produttivo di appartenenza e la dimensione. Il grado di sopravvivenza è inoltre indagato nel caso che l'impresa venda non su uno, ma su più mercati, sulla base della presunzione che esportatori "plurimercato" presentino caratteristiche di volatilità diverse da quelle degli operatori che hanno, di volta in volta, un unico mercato di riferimento. L'analisi effettuata sul più lungo periodo viene a costituire un benchmark per cercare poi di rispondere a due specifiche domande che riguardano alcuni importanti sviluppi degli ultimi anni, così riassumibili: l'adozione dell'euro, con le implicazioni che ne conseguono (non solo scomparsa del rischio di cambio e politica monetaria unica, ma anche eventuale mutamento delle percezioni degli operatori circa la natura domestica/estera del commercio intra-UEM) si è accompagnata a un cambiamento nella durata degli esportatori italiani in Germania e Francia? Quanto l'apprezzamento della moneta europea sul dollaro dell'ultimo biennio ha inciso sulla mortalità delle aziende esportatrici negli Stati Uniti?

Prima di procedere all'esame dei risultati è però necessaria, per un loro più preciso inquadramento, una sintetica illustrazione dei microdati impiegati e dello strumento metodologico adottato.

2. Dati e metodologia

I dati sono tratti dall'inchiesta trimestrale ISAE sulle imprese esportatrici condotta sul sottoinsieme delle imprese manifatturiere del campione ISAE che hanno svolto attività di esportazione nel trimestre in cui l'indagine è effettuata. Le informazioni in essa contenute riguardano sia alcune caratteristiche di struttura dell'impresa (la localizzazione geografica, il numero di addetti, il settore di appartenenza), sia alcune informazioni relative al commercio estero (quota del fatturato complessivo esportata, la sua distribuzione nei principali mercati di destinazione, l'indicazione delle produzioni maggiormente concorrenti sui vari mercati, la tipologia di ostacoli all'attività di esportazione). Si tratta di un'inchiesta molto ricca e unica nel suo genere, in quanto presenta il vantaggio di disporre di microdati aggiornati sistematicamente su base infrannuale. L'intervallo temporale che si prende in considerazione per l'analisi è compreso tra il primo trimestre del 1986 e il primo trimestre del 2004: tale periodo consente di considerare campioni con un elevato numero di imprese per tutti i partner considerati. Entrano a fare parte del dataset di analisi tutte le imprese che almeno per una volta nell'intero periodo hanno esportato in uno o più mercati di destinazione. Nel complesso, il campione risulta costituito da oltre 4.200 unità campionarie, localizzate per oltre il 60% nelle regioni del Nord del paese e, per la restante parte, nelle aree del Centro e del Sud. Esse sono distribuite, per oltre il 60%, nelle due classi dimensionali comprese tra 10 e 249 addetti, il 15% presenta dimensioni non superiori ai 10 addetti, il restante 20% è costituito da unità produttive di grandi dimensioni (oltre 250 addetti). Anche la distribuzione delle imprese per settori di attività economica, definiti sulla base della classificazione ISAE a 22 settori della mani-

fattura industriale, è risultata soddisfacente e tale da consentire inferenze robuste (la numerosità, per ciascun settore, varia da un minimo di 110 a un massimo di oltre 400 imprese).

Per quel che concerne la metodologia adottata, oggetto del nostro interesse è valutare la durata della permanenza di un'impresa italiana in uno dei mercati esteri considerati. L'istante temporale in cui questo rapporto commerciale termina di essere attivo, individua l'evento "failure". L'evento "origin", invece, coincide con il trimestre in cui un'impresa inizia ad esportare nel mercato preso in considerazione. Nel caso dell'analisi condotta sulle imprese che hanno più di un mercato di destinazione, l'origin coincide con l'inizio delle esportazioni su due o più mercati. E' utile richiamare che la dimensione temporale è rilevante in questo tipo di indagine non in termini di calendario, ma solo per la durata: ciò che interessa è, altri termini, il numero di trimestri dell'attività di esportazione, non la data in cui essi ricadono.

Nei dati a disposizione si sono rilevate alcune imprese caratterizzate da multiple spells: per tali aziende le relazioni di commercio, in sostanza, si sono nuovamente avviate dopo essersi interrotte in precedenza. Per risolvere i problemi che possono sorgere da questa evenienza, si è ipotizzato che tutti gli intervalli di tempo caratterizzati da entrate e uscite siano tra di loro indipendenti. Una tale supposizione ha il solo scopo di semplificare l'analisi, senza inficiare l'attendibilità dei risultati. L'alternativa è costituita dall'inclusione nel campione di tutte e sole le imprese esportatrici per un unico intervallo di tempo, prendendo in considerazione tutte quelle con spells multipli solo fino alla loro prima uscita e non considerando i successivi rientri. Si osserva però che la distribuzione così ottenuta non differisce in misura sostanziale da quella che considera tutti gli spells presi interamente. Ciò sembra rendere ragionevole l'ipotesi di indipendenza degli intervalli temporali.

Accanto alla questione dei multiple spells, nell'analisi si considera anche la presenza di fenomeni di "censura". Con questo termine si fa riferimento sia a entrate e uscite temporanee dai mercati (gap), sia a situazioni in cui le imprese entrano a far parte del (o escono dal) campione dopo (o prima) degli estremi dell'intervallo temporale considerato, pur essendo rilevate senza interruzioni. In questa sede ci limitiamo a segnalare che si è adeguatamente tenuto conto di questa eventualità, rimanendo, per un maggiore dettaglio, a lavori più specifici sulla metodologia da noi applicata (cfr. Kaplan and Meier, 1958).

Dal punto di vista analitico, le due funzioni di interesse per il tipo di indagine svolta sono le cosiddette funzioni di sopravvivenza e di rischio (survival and hazard functions). In particolare, nella letteratura, è prassi comune specificare per la funzione di sopravvivenza una precisa distribuzione di probabilità (esempio classico è la funzione esponenziale). In quanto segue si è adottato lo stimatore di Kaplan-Meier fondamentalmente per due ragioni. In primo luogo, perché l'utilizzo di un tale stimatore, trattandosi di una metodologia non-parametrica, non necessita della specificazione di una definita forma funzionale di distribuzione da imporre ai dati. In secondo luogo, esso è robusto ai ricordati fenomeni di censura nei dati.

3. Le caratteristiche strutturali di duration delle imprese del campione ISAE

In questo paragrafo si descrivono i principali risultati dell'analisi di durata relativa ai comportamenti di esportazione degli imprenditori italiani nell'arco dell'intero periodo selezionato (1986Q1-2004Q1). In questo periodo, la dinamica delle esportazioni nazionali è stata contrassegnata da più fasi cicliche, la più lunga delle quali è risultata compresa tra il terzo trimestre del 1991 e il secondo del 1996. Dalla seconda metà degli anni novanta, le vendite di prodotti nazionali all'estero sono state caratterizzate da più brevi e ravvicinate fasi espansive; l'ultima, secondo i dati della contabilità nazionale, ha avuto inizio nel terzo trimestre 1999 e si è conclusa nel terzo trimestre del 2001. Dalla fine del 2001 in avanti le esportazioni di beni dell'Italia

hanno messo in luce una accentuata debolezza, che si è protratta fino all'inizio del 2004. Un periodo quindi alquanto variegato che fa da sfondo alla nostra indagine sulla probabilità di sopravvivenza che mediamente in tale lasso di tempo ha contraddistinto gli esportatori italiani.

Il dato più rilevante concerne la notevole differenza nella persistenza nei due principali mercati di destinazione europei, Germania e Francia, rispetto a quanto è riscontrabile in tutti gli altri. La probabilità che dopo circa un anno un'impresa rimanga ancora presente sul mercato tedesco è pari al 46%. Dopo circa due anni, la stessa probabilità si riduce a circa il 22%. Valori simili si riscontrano per la Francia (44% e 21%). Una persistenza molto più bassa si rileva invece negli altri mercati europei (di cui non riportiamo in questa sede i dati), come Belgio-Olanda-Lussemburgo dove la probabilità di sopravvivenza diminuisce fino al 10% dopo circa due anni o gli altri paesi dell'Unione Europea, in cui la sopravvivenza degli esportatori nazionali risulta pari al 35% a un anno, al 13% dopo circa 8 trimestri.

La presenza delle imprese italiane nel complesso dei mercati extra-UE (non riportata in Tabella 1) è stata stimata di circa il 30% per durate fino a un anno, un risultato inferiore di circa 10 punti percentuali rispetto a quello stimato per le due principali economie dell'UEM. Il tasso di persistenza si riduce al 14% dopo circa due anni, risultando quindi superiore a quello riscontrato in tutte le aree di destinazione europea considerate diverse da Francia e Germania. In linea con queste evidenze è la sopravvivenza degli esportatori italiani negli Stati Uniti: la persistenza nel mercato americano è del 34% dopo un anno e si riduce al 12% dopo circa due anni. Tali dinamiche non si attenuano con riferimento a durate di medio termine.

Nel complesso, si tratta di un risultato che evidenzia come le pratiche di esportazione sui mercati esterni all'Unione e in particolare negli Stati Uniti, considerate in rapporto a quanto si rileva nei mercati europei diversi da Germania e Francia, sottendano comportamenti relativamente consolidati da parte nostri esportatori e non siano esclusivamente determinati dalle condizioni di maggiore favore connesse alle fasi di deprezzamento dell'euro nei confronti del dollaro. Occorre osservare, inoltre, che nel periodo temporale di riferimento di questa indagine, la durata delle fasi di deprezzamento/apprezzamento del cambio dell'euro nei confronti del dollaro è risultata, in media, non superiore a tre anni. L'esame della persistenza degli esportatori nazionali riferita a periodi temporali medio-lunghi consente, almeno in parte, di depurare l'analisi dagli effetti connessi alla maggiore o minore competitività delle produzioni nazionali essenzialmente imputabile alle variazioni del cambio e permette di mettere in luce l'effetto delle altre possibili determinanti di tale maggiore radicamento sui mercati extra europei.

Tabella 1: Persistenza delle imprese esportatrici in Germania, Francia e Stati Uniti per localizzazione geografica

Tempo giorni	Ripartizioni*														
	Funzione di Sopravvivenza (GERMANIA)					Funzione di Sopravvivenza (FRANCIA)					Funzione di Sopravvivenza (STATI UNITI)				
	Italia	NO	NE	C	S	Italia	NO	NE	C	S	Italia	NO	NE	C	S
90	0,95	0,96	0,96	0,94	0,94	0,95	0,96	0,95	0,94	0,93	0,93	0,94	0,93	0,92	0,93
180	0,77	0,79	0,80	0,73	0,69	0,77	0,81	0,76	0,73	0,68	0,70	0,74	0,68	0,70	0,65
270	0,60	0,63	0,64	0,54	0,49	0,59	0,65	0,58	0,52	0,48	0,50	0,55	0,46	0,49	0,42
300	0,46	0,50	0,51	0,39	0,35	0,44	0,52	0,44	0,38	0,32	0,35	0,40	0,31	0,34	0,28
400	0,36	0,39	0,41	0,29	0,26	0,35	0,42	0,34	0,29	0,23	0,24	0,29	0,20	0,23	0,17
500	0,28	0,32	0,33	0,21	0,19	0,27	0,34	0,26	0,21	0,17	0,17	0,21	0,13	0,16	0,11
600	0,22	0,25	0,27	0,16	0,14	0,21	0,28	0,20	0,15	0,12	0,12	0,16	0,09	0,12	0,07
700	0,17	0,20	0,22	0,12	0,10	0,17	0,23	0,16	0,11	0,08	0,08	0,11	0,06	0,08	0,05

*: NO: Nord Ovest, NE: Nord Est, C: Centro, S: Sud e Isole

Le dinamiche in termini di persistenza nei principali mercati risultano fortemente differenziate a seconda della collocazione geografica dell'impresa, della sua dimensione e del settore in cui opera.

Considerando la localizzazione nel territorio italiano, le imprese esportatrici del Nord-Est presentano una presenza media nel mercato tedesco leggermente più elevata rispetto a quelle con sede legale nel Nord-Ovest: a un anno, la sopravvivenza è superiore al 50% (49% per quelle del Nord-Ovest), è pari a circa il 27% dopo due anni (circa due punti percentuali in meno per le imprese del Nord-Ovest). Con riferimento alla Francia, le unità produttive del Nord-Ovest presentano invece tassi di sopravvivenza nettamente superiori a quelli delle imprese del resto del paese (51% a un anno, 28% a due anni); il vantaggio è marcato anche nei confronti di quelle del Nord-Est, con tassi superiori di circa 7 punti percentuali a un anno, di oltre 8 a due anni. Tale risultato può essere in parte spiegato considerando la differente struttura produttiva delle due aree geografiche considerate (in termini di specializzazione e di differente dimensione media delle imprese), ma sembra anche risentire di elementi connessi alla vicinanza geografica che giocano un ruolo, pure al livello di ripartizione territoriale qui considerato, nel determinare l'intensità dell'attrazione nei confronti degli operatori che si trovano nelle aree più prossime.

In termini più aggregati, la persistenza osservata per le imprese del Nord del paese è superiore a quella media nazionale. Le imprese esportatrici del Centro e del Mezzogiorno si sono attestate al di sotto di tale valore con riferimento alle esportazioni in Germania: lo scarto rispetto alle unità produttive del Nord è stato di oltre 10 punti percentuali per i tassi di sopravvivenza a un anno mentre tende sensibilmente a ridursi all'aumentare dell'orizzonte temporale di riferimento. Per quanto concerne la Francia, anche le imprese del Nord-Est si posizionano al di sotto dei tassi di sopravvivenza medi nazionali, presumibilmente anche in conseguenza della maggiore attrazione esercitata su questi operatori dalle aree europee nord orientali. A due anni, la sopravvivenza delle imprese meridionali è pari a circa il 12%, al 15% per quelle del Centro.

Tornando alle aziende esportatrici del Nord Est, si sottolinea come queste si dimostrino più forti, in termini di sopravvivenza, delle altre imprese italiane (incluse quelle del Centro e meridionali) nel solo mercato tedesco. Tale evidenza si connette al modello di specializzazione di questa parte del paese, caratterizzato da unità produttive di dimensione minore che hanno trovato in Germania condizioni di particolare vantaggio dovute sia ad integrazioni con ampi settori della manifattura industriale tedesca, sia alla ricordata vicinanza geografica che potrebbe avere consentito di limitare le attività di investimento che sarebbero altrimenti necessarie per entrare e radicarsi in mercati più distanti. Tali imprese manifatturiere, per contro, privileggiando un principale mercato di sbocco, risultano maggiormente esposte al mutamento delle condizioni economiche e/o competitive che si manifestano in quella destinazione.

Con riferimento al mercato statunitense, i tassi di sopravvivenza delle aziende esportatrici, valutate sempre con riferimento alla localizzazione geografica, sono risultati sistematicamente inferiori rispetto a quelli stimati, per le analoghe ripartizioni, nelle principali aree di destinazione europee. Divari più contenuti sono stati riscontrati per le sole unità produttive localizzate nelle regioni del Nord-Ovest e, in particolare, del Centro. Con riferimento alla durata di un anno, la probabilità di sopravvivenza per le imprese nord occidentali è risultata pari al 40% (circa 10 punti percentuali più bassa di quella stimata per il mercato francese e tedesco), al 34 per quelle del Centro, che hanno mostrato così scarti inferiori al 5% rispetto agli analoghi "tassi di durata" mostrati in Francia e Germania. Per quest'ultima ripartizione, i differenziali di probabilità, stimati rispetto ai principali mercati dell'UEM, si riducono ulteriormente all'aumentare del periodo di permanenza (lo scarto è di poco superiore al 3% per durate pari a due anni) e mettono in luce un fenomeno di duration dependence che non si riscontra nemmeno per le imprese del Nord-Ovest. Nelle restanti ripartizioni, le unità esportatrici del Nord Est mostrano le più marcate con-

trazioni delle probabilità di sopravvivenza: a un anno, essa è pari al 31%, circa il 40% inferiore di quella stimata nel mercato tedesco, del 30% più bassa rispetto alla Francia.

I risultati dell'analisi di sopravvivenza condotta disaggregando le stime rispetto alla dimensione aziendale (espressa in termini del numero di addetti nel complesso) consente di pervenire a conclusioni di particolare interesse. Come noto, la dimensione aziendale è una essenziale determinante della presenza delle imprese esportatrici sui mercati esteri. Le evidenze relative alle due principali economie dell'UEM indicano una maggiore persistenza delle piccole e medie imprese italiane nel mercato tedesco (56% la probabilità a un anno per quelle di dimensione compresa tra 50 e 249 addetti), di circa 2-3 punti percentuali più elevata rispetto alle analoghe stime effettuate per la Francia. In quest'ultimo paese, le grandi imprese italiane mostrano probabilità di sopravvivenza, in assoluto, più elevate (circa il 70% la probabilità a un anno per quelle con più di 500 addetti). Tali risultati rafforzano le indicazioni precedenti relative alla marcata presenza in Germania da parte delle piccole e medie unità produttive distrettuali del Nord-Est. Per le imprese esportatrici di piccolissima dimensione, le probabilità di sopravvivenza nei due mercati tendono a convergere, per orizzonti temporali superiori a un anno, intorno a tassi di durata pari al 10%. Permangono, invece, differenziali significativi per le altre classi di addetti.

In precedenza si è evidenziato come nel mercato statunitense si registrano tempi di persistenza sensibilmente inferiori a quelli stimati sia per il complesso dei paesi extra UE, sia per le principali economie dell'area dell'euro. L'analisi condotta secondo la disaggregazione per classi di addetti consente di evidenziare come le imprese di piccolissime e piccole dimensioni (fino a 50 addetti) presentino tassi di sopravvivenza del tutto analoghi, a parità di durata, a quelli osservati per i principali mercati dell'UEM. A un anno, le imprese fino a 9 addetti mostrano probabilità pari al 27% (28% e 26%, rispettivamente, in Germania e Francia). Per converso, considerando dimensioni più elevate, emergono divari molto più accentuati nel confronto con i tassi di persistenza stimati nei mercati europei. A un anno dall'inizio delle esportazioni negli Stati Uniti, solo il 37% delle imprese italiane di dimensione compresa tra 50 e 249 addetti è ancora presente su tale mercato, (la quota di imprese è stata stimata pari al 56% in Germania, al 53% in Francia). Esse diminuiscono al 13% dopo circa due anni, una percentuale inferiore di circa 15-17 punti percentuali rispetto a quelle relative alle due principali economie dell'area dell'euro. Tale differenziale tende ad ampliarsi sia in corrispondenza delle imprese di più grandi dimensioni (33% per le imprese con 500 addetti e oltre) sia, a parità del numero di addetti, di orizzonti temporali più ampi.

Dal punto di vista settoriale, le industrie che hanno mostrato più elevati tassi di sopravvivenza nel mercato tedesco sono quelle connesse alla produzione di cuoio e calzature, siderurgia, chimica, gomma, industria alimentare e mobili. Alcuni di questi settori mostrano durate superiori al 60% a un anno e una notevole persistenza su orizzonti temporali più estesi (a due anni, superiori al 40%). Un ruolo importante è poi svolto da alcuni settori dell'industria meccanica (costruzione di macchine non elettriche e utensili, automobili), cui corrispondono tassi di sopravvivenza pari a circa il 45% a un anno, 24% a circa due. L'industria tessile presenta analoghe dinamiche delle probabilità di sopravvivenza. L'evidenza relativa al mercato francese si differenzia per una più forte presenza del settore tessile, della carta stampa ed editoria, della trasformazione di materie plastiche, della produzione di mezzi di trasporto, dei mobili. Sui mercati esterni all'Unione, per contro, si osservano durate elevate per le produzioni di vetro e ceramica, strumenti di precisione ottica e orologeria, dell'industria alimentare e della produzione di mobili. Questo dato è tra i più elevati tra quelli stimati nel mercato statunitense; anche le industrie tessili fanno registrare, in tale mercato, un aumento della persistenza (pari al 38% a un anno, per poi ridursi, sempre su livelli elevati, al 13% a circa due anni). I dati indicano che, per le industrie di tradizionale specializzazione del nostro paese (tessile, calzature e abbiglia-

mento, cuoio), gli scostamenti tra i tassi di sopravvivenza stimati, rispettivamente, sul mercato europeo e su quello statunitense, appaiono inferiori a quelli relativi alle altre produzioni.

4. La durata delle imprese che esportano su più di un mercato

L'analisi condotta nel paragrafo precedente fa riferimento ai comportamenti di esportazione in singoli mercati di destinazione. E' interessante considerare variazioni delle funzioni di sopravvivenza stimate tenendo conto della contemporanea presenza di una stessa unità produttiva in più mercati di sbocco. Considerare la presenza in più mercati nell'esame del "grado di durata" sui mercati esteri da parte degli esportatori nazionali fornisce un interessante elemento nell'interpretazione dei comportamenti di esportazione all'estero. In linea teorica, si potrebbe presumere che imprese in grado di esser presenti simultaneamente in più destinazioni siano caratterizzate da un minor rischio di uscita dai mercati e che si tratti, in generale, di unità produttive di dimensioni medio/grandi che perseguono l'obiettivo di consolidare rapporti commerciali in differenti aree geografiche. Come si illustra di seguito, questo non sembra essere il caso quando consideriamo mercati caratterizzati da profonde differenziazioni.

In questa sezione si considerano simultaneamente due mercati di destinazione per le merci italiane, quello tedesco e quello statunitense, identificati come le principali aree di sbocco delle produzioni nazionali, rispettivamente, in Europa e fuori dall'Europa. In questo contesto semplificato sul piano geografico, con l'analisi di sopravvivenza si intende stimare in che misura si modifica il grado di permanenza delle imprese italiane sul mercato tedesco a condizione che queste ultime esportino contestualmente in quello statunitense e, allo stesso tempo, determinare come cambia la persistenza degli esportatori negli Stati Uniti se questi ultimi risultano contemporaneamente presenti nei principali mercati dell'area dell'euro (Francia e Germania). L'esame, pertanto, è condotto rispetto a un sottoinsieme di imprese esportatrici, selezionato condizionalmente alla contemporanea presenza nell'altro importante mercato di sbocco. Sia con riferimento alle esportazioni in Germania, sia con riferimento a quelle negli Stati Uniti, l'indagine intende evidenziare se la presenza in un ulteriore importante mercato, geograficamente differenziato, contribuisca ad aumentare la permanenza dell'impresa nel mercato di riferimento.

Data la metodologia di indagine, la stima di tale effetto potrebbe risultare fortemente differenziata a seconda del criterio adottato per l'identificazione delle imprese esportatrici in più aree geografiche. Ad esempio, secondo un primo criterio, che avrebbe consentito di identificare un sotto-campione di imprese "plurimercato", si sarebbero selezionate le sole unità campionarie che risultano aver esportato simultaneamente in più mercati per almeno 2/3 del periodo complessivo di presenza nel campione. Tale criterio, tuttavia, avrebbe portato ad una probabile sovrastima delle stime campionarie, innalzando le probabilità di sopravvivenza. Per evitare questa possibilità si è preferito identificare come imprese esportatrici in più aree geografiche (in questa sezione, la Germania e gli Stati Uniti) tutte le unità che, nel periodo di riferimento, hanno realizzato scambi commerciali contemporanei in tali mercati per almeno un trimestre.

L'ingresso nel mercato di riferimento avviene nel trimestre in cui si osservano, per la prima volta, esportazioni simultanee nei due mercati. Una misura del "grado di dipendenza" della permanenza in un determinato mercato (tedesco, statunitense) dalla contemporanea presenza nel secondo più importante mercato di sbocco (geograficamente differenziato) è stata ottenuta considerando tutti i periodi in cui avvengono esportazioni contemporanee nei due mercati, fino al primo trimestre in cui vengono meno i flussi di vendita di prodotti nel secondo mercato di destinazione. I risultati dell'analisi evidenziano comportamenti nel complesso analoghi a seconda che il

mercato di destinazione preso in considerazione sia quello tedesco ovvero quello statunitense. In termini aggregati, il contributo alla maggiore durata delle vendite nel mercato tedesco fornito dalle contestuali esportazioni in quello americano è stato, nel complesso, molto contenuto (Tabella 2).

Tabella 2: Probabilità di sopravvivenza delle imprese esportatrici in più mercati di sbocco

ANALISI PER IMPRESE "PLURIMERCATO"		
Tempo giorni	Funzione di sopravvivenza (GERMANIA)	Funzione di sopravvivenza (STATI UNITI)
90	0.89	0.91
180	0.56	0.57
270	0.32	0.34
300	0.18	0.20
400	0.09	0.11
500	0.05	0.06
600	0.03	0.04
700	0.02	0.02

Con riferimento alla durata di un anno, soltanto il 18% delle imprese inizialmente considerate continua a restare presente in Germania; tale percentuale risulta inferiore al 5% per durate superiori agli 8 trimestri. I valori della funzione di sopravvivenza, stimati su un sottoinsieme di imprese relativamente numeroso (circa 1.800 unità campionarie), risultano nettamente inferiori a quelli relativi all'analisi precedente, condotta sull'intero campione. Tale evidenza sembrerebbe avvalorare la conclusione che, nel caso in cui le principali destinazioni delle merci italiane restino quelle europee (tedesca, nel caso in esame), l'attività di differenziazione dei mercati di sbocco è circoscritta a una ristretta minoranza di imprese della manifattura industriale italiana. Di queste, infatti, soltanto una quota inferiore al 5% riesce a intrattenere rapporti commerciali superiori a un anno su mercati di destinazione geograficamente differenziati. Secondo i dati campionari, si tratterebbe in prevalenza di imprese di piccole e medie dimensioni (10-250 addetti), localizzate nelle ripartizioni del Nord-Est e Centro. Un interessante risultato si rileva per le unità produttive del Mezzogiorno, che mostrano probabilità di sopravvivenza allineate a quelle delle imprese del resto del paese. Controllando per le esportazioni su più mercati, pertanto, è possibile identificare un particolare insieme di imprese, localizzate nelle regioni meridionali, che presentano livelli caratteristiche di persistenza analoghe a quelle registrate nelle altre aree del paese.

La cartina di tornasole di una difficoltà delle imprese italiane a servire più mercati geograficamente lontani e diversi dal punto di vista delle caratteristiche economiche sia macro (cambio, ciclo) che micro (gusti e preferenze degli acquirenti) la si ottiene osservando che i tempi di permanenza degli esportatori nazionali sul mercato statunitense, nel caso di contemporanee esportazioni nei principali mercati dell'area dell'euro (Germania, Francia, Belgio, Olanda), risultano soltanto lievemente superiori a quelle relative agli esportatori plurimercato nell'economia tedesca. In corrispondenza di una durata pari a un anno, restano sul mercato circa il 20% delle unità produttive; tale percentuale si riduce drasticamente a due anni. Le percentuali leggermente più favorevoli rispetto al caso precedente sono essenzialmente dovute al più elevato tasso di sopravvivenza degli esportatori nazionali nei mercati dell'area dell'euro: dall'analisi condotta nel Paragrafo 4 sono emersi tassi di sopravvivenza degli esportatori italiani in Germania nettamente superiori (di oltre 13 punti percentuali a un anno, di circa 11 a due anni) rispetto a quelli stimati per gli Stati Uniti.

Un interessante esercizio di simulazione consiste nel valutare di quanto si incrementerebbero le probabilità di sopravvivenza nei rispettivi mercati di sbocco all'aumentare della durata nel secondo mercato. Appare evidente come i maggiori vantaggi si concentrerebbero in quello statunitense. Se, ad esempio, si ponesse la sopravvivenza nel mercato statunitense pari a quella registrata per la Germania, le

probabilità di durata degli esportatori italiani “plurimercato” negli Stati Uniti si incrementerebbero sensibilmente: a un anno, la sopravvivenza migliorerebbe di circa 12 punti percentuali (dal 35% al 47%, con un incremento del 34%); l'incremento risulterebbe pressoché analogo per una durata pari a due anni (dal 12% al 23,5%). Un analogo esercizio, condotto per la Germania, ha evidenziato guadagni in termini di sopravvivenza. I nuovi più elevati valori delle probabilità non si discostano significativamente da quelli stimati per il complesso delle imprese esportatrici in Germania.

5. Le persistenza degli esportatori italiani in Germania e Francia dopo l'adozione della moneta unica

In questa sezione analizziamo se e in quale misura il comportamento degli esportatori italiani in Germania e Francia si è modificato successivamente alla creazione dell'UEM. A questo scopo il campione è stato suddiviso in due parti: la prima a partire dal primo trimestre del 1986 fino alla fine del 1998 (ultimo trimestre che precede la fissazione irrevocabile dei rapporti di cambio intra-UEM e l'introduzione dell'euro); la seconda che parte dal primo trimestre del 1999 fino al primo del 2004.

Per quanto riguarda l'analisi condotta nel mercato tedesco, il contributo marginale alla stima della prima parte del campione, quella pre-euro, è molto più consistente del contributo dovuto al secondo sottoperiodo. In altri termini, dopo un anno, la probabilità di sopravvivenza calcolata sul primo sottocampione è di quasi dieci punti percentuali più elevata di quella trovata nell'analisi condotta precedentemente; mentre quella del periodo della moneta unica scende di circa quindici punti percentuali. Stessi risultati e analoghe variazioni nelle probabilità di sopravvivenza (ridimensionamento nel periodo euro) si riscontrano analizzando il mercato francese (Tabella 3).

Tabella 3: Persistenza delle imprese esportatrici in Germania, Francia prima e dopo l'introduzione dell'euro

ANALISI INTRODUZIONE DELLA MONETA UNICA				
Tempo (giorni)	Funzione di Sopravvivenza (GERMANIA)		Funzione di Sopravvivenza (FRANCIA)	
	Pre-EURO	Post-EURO	Pre-EURO	Post-EURO
90	0,96	0,93	0,96	0,92
180	0,82	0,66	0,81	0,64
270	0,67	0,44	0,65	0,42
300	0,54	0,30	0,52	0,28
400	0,44	0,20	0,42	0,20
500	0,37	0,14	0,35	0,13
600	0,30	0,10	0,29	0,09
700	0,25	0,07	0,24	0,07

Considerando l'analisi per collocazione geografica delle aziende, l'evidenza appena descritta si rafforza ulteriormente. Eccezion fatta per il Sud (che vede una crescita nella funzione di sopravvivenza pari a tre punti), le probabilità di sopravvivenza mostrano delle consistenti impennate se la stima è effettuata nel periodo pre-euro: gli incrementi sono, in taluni casi (Nord Est e Nord Ovest), pari a circa otto punti percentuali. Il Nord Est, resta, in ogni caso, la ripartizione con la probabilità più elevata nel mercato tedesco; nel periodo post-euro, le diminuzioni registrate sono ancora più significative (addirittura pari a circa il 15% per le regioni del Nord).

Per classi di addetti, si nota che gli incrementi marginali della sopravvivenza, calcolata fino al 1998, mostrano una relazione inversa rispetto alla dimensione dell'impresa, in conseguenza del fatto che imprese di grandi dimensioni fanno registra-

re probabilità elevatissime anche sull'intero campione, dovute al loro maggior radicamento sui mercati esteri che rende la loro posizione più stabile rispetto a variazioni dello scenario macro-economico.

Tali evidenze sembrano in linea con altre analisi, basate su metodologie completamente diverse, che evidenziano lo scarso stimolo sugli scambi intra-area che avrebbe avuto l'euro nei suoi primi anni di vita². Gli effetti espansivi attesi dalla moneta unica per il commercio intra-UEM, connessi alla eliminazione del rischio di cambio e al mutamento di percezione negli operatori circa la natura degli scambi intra-area conseguente alla costruzione dell'Unione monetaria, sembrano essere stati limitati (i paesi coinvolti erano già fortemente integrati) e, soprattutto, sopravanzati dal andamento del ciclo economico nell'area (più debole che nelle altre economie) che ha contrassegnato buona parte del periodo considerato. A ciò si deve aggiungere che nel caso specifico del mercato tedesco le imprese italiane sembrano avere fortemente risentito, più che altrove, dell'erosione di quote ad opera dei nuovi concorrenti dei paesi emergenti (Cina in primo luogo). In definitiva, lo scarso impatto che l'adozione dell'euro sembra aver avuto in termini di trade creation trova una indiretta conferma nel ridimensionamento dei tempi di permanenza delle imprese italiane nei mercati tedesco e francese a partire dal 1999.

6. La mortalità delle imprese nel mercato americano nella recente fase di apprezzamento del cambio euro/dollaro.

Per verificare quanto l'apprezzamento dell'euro sul dollaro abbia inciso sulla mortalità delle imprese italiane del campione ISAE negli Stati Uniti, ci si è concentrati sul mutamento del tasso di sopravvivenza di tali aziende nel periodo di dollaro debole (dal secondo trimestre 2002 al primo trimestre 2004) rispetto alla precedente fase di rafforzamento della moneta americana (dal primo trimestre 1999 al primo trimestre 2002). Per esigenze di significatività statistica, dovute alla brevità dei due sotto-periodi temporali, nell'analisi che segue si considerano le sole probabilità di sopravvivenza corrispondenti a durate di un anno. Nel complesso, l'analisi aggregata mostra una marcata diminuzione delle probabilità di sopravvivenza delle imprese italiane, nel recente periodo di rafforzamento del cambio della moneta unica, rispetto a quelle relative al periodo immediatamente precedente (tabella 4). La presenza delle imprese italiane sul mercato statunitense ha mostrato una flessione di circa il 55%, passando dal 22% (sopravvivenza media stimata in corrispondenza del periodo di apprezzamento del dollaro) al 10% (probabilità di sopravvivenza relativa al periodo di rafforzamento dell'euro). L'apprezzamento del tasso di cambio della moneta unica europea avrebbe, dunque, più che compensato l'effetto di duration dependance che dovrebbe favorire la durata degli esportatori italiani sui mercati di destinazione. La fase di maggiore competitività delle nostre merci, dovuta al deprezzamento del cambio (quella del periodo 1991Q1–2002Q1), avrebbe favorito le imprese esportatrici localizzate nelle regioni del Centro e del Nord Est, che avrebbero più prontamente approfittato dell'incremento di competitività per migliorare la propria durata media sul mercato statunitense. Queste ultime sono anche quelle che mettono in luce i tassi di sopravvivenza più elevati nel successivo periodo di rafforzamento del tasso di cambio euro/dollaro. Le unità produttive del Nord Ovest che, nell'analisi condotta sull'intero campione, avevano mostrato i più elevati "tassi di durata", sembrerebbero soffrire, negli ultimi anni, un deterioramento della propria posizione concorrenziale. Queste ultime, da un

² Per quanto riguarda gli effetti scarsamente significativi di creazione di commercio dopo l'adozione della moneta unica, cfr. de Nardis S. e Vicarelli C., "L'euro e il commercio intra-UEM", in L'Italia nell'economia internazionale, Rapporto ICE 2002-03, giugno 2003.

lato, hanno soltanto lievemente migliorato la propria persistenza sul mercato statunitense nel corso della fase di deprezzamento dell'euro, dall'altro hanno mostrato una marcata contrazione della propria durata nel corso del successivo periodo di apprezzamento del cambio, ancora in atto. Nel periodo temporale compreso tra il primo trimestre del 1999 e il primo del 2004, tali unità produttive si sono caratterizzate per una più elevata variabilità della propria presenza negli Stati Uniti, inferiore solo a quella delle imprese del Mezzogiorno.

Tabella 4: Effetti dell'apprezzamento del cambio euro/dollaro sulla persistenza delle imprese esportatrici negli Stati Uniti

ANALISI CAMBIO EURO/DOLLARO		
Funzione di Sopravvivenza (STATI UNITI)		
Tempo giorni	1999Q1-2002Q1	2002Q2-2004Q1
90	0,92	0,68
180	0,59	0,56
270	0,35	0,24
300	0,22	0,10
400	0,14	0,03
500	0,10	0,01

Della fase di deprezzamento del cambio 1999Q1-2002Q1 avrebbero soprattutto beneficiato le imprese di piccolissima dimensione (fino a 9 addetti), che hanno nettamente accresciuto la propria probabilità di persistenza, risultata di circa 6 punti percentuali superiore a quella stimata per il complesso delle imprese medio-grandi (con 50 addetti e oltre). Un risultato coerente con le evidenze relative al maggiore dinamismo delle unità di più piccole dimensioni nel cogliere opportunità di mercato di breve-medio termine. In questo caso, infatti, si tratterebbe di attività di esportazione, in larga parte occasionali, sul principale mercato di destinazione dei prodotti italiani esterno all'UE. Tali flussi sono dunque caratterizzati da una forte variabilità e dall'elevata mortalità, come si riscontra nel successivo periodo di rafforzamento del cambio dell'euro. Dinamiche particolarmente insoddisfacenti, tuttavia, sono state stimate anche per alcune classi di imprese di più grande dimensione.

Con riferimento ai settori, nel corso della breve fase di apprezzamento, tassi di sopravvivenza più elevati (superiori al 20%) sono stati stimati per le imprese appartenenti ai settori del cosiddetto "made in Italy", in particolare l'industria tessile, del vetro e della ceramica, degli strumenti di precisione (in particolare, ottica) e dei mobili. Una maggiore resistenza all'effetto negativo derivante dall'apprezzamento del cambio è stato invece mostrato dai settori della trasformazione di materie plastiche, dalle costruzioni elettriche ed elettroniche e, per quanto concerne i comparti di tradizionale specializzazione dell'Italia, dalle imprese dell'ottica, orologeria e della produzione di mobili.

7. Conclusioni

In sintesi, l'analisi sulla sopravvivenza delle aziende italiane esportatrici nei mercati di sbocco di Germania, Francia, Stati Uniti condotta sul campione ISAE ha mostrato, in un quadro di elevata variabilità (dal punto di vista delle entrate e delle uscite degli operatori dai mercati) e di accentuati fenomeni di inerzia, diversi

aspetti che contraddistinguono le presenza delle nostre imprese all'estero. I principali sono così riassumibili.

La stabilità nei due mercati europei è superiore a quella riscontrabile negli Stati Uniti. Sotto il profilo della collocazione territoriale degli esportatori si nota l'influenza, anche in questo tipo di analisi, di un fattore di prossimità geografica per alcune ripartizioni: la sopravvivenza delle imprese del Nord Ovest è notevolmente superiore nel vicino mercato francese rispetto a quanto si verifica per le altre aziende italiane.

Le evidenze relative alle due principali economie dell'UEM indicano una maggiore persistenza delle piccole e medie unità produttive distrettuali nel mercato tedesco. Le imprese di dimensioni più grandi mostrano le probabilità di sopravvivenza, in assoluto, più elevate nel mercato francese e in quello statunitense.

Negli Stati Uniti, i tassi di sopravvivenza relativamente più elevati hanno caratterizzato le imprese del Nord Ovest e quelle di piccole dimensioni. Le imprese più grandi hanno presentato tassi di permanenza nettamente più bassi rispetto ai due mercati europei.

Una certa difficoltà (che si traduce in bassa sopravvivenza) degli esportatori a servire due mercati distanti sia dal punto di vista geografico (lontananza) che economico (ciclo, cambio, gusti, ecc.) e l'analisi condotta sugli esportatori contemporaneamente presenti in Germania e negli Stati Uniti suggerirebbe che per molti operatori questi due mercati appaiono come sbocchi alternativi più che complementari.

L'introduzione dell'euro non ha innalzato il grado di stabilità delle aziende italiane nel mercato tedesco e francese; al contrario lo ha abbassato. Un'evidenza che da un lato conferma lo scarso effetto di trade-creation sugli scambi intra-UEM che la moneta unica ha avuto nei suoi primi anni di vita e dall'altro porta a enfatizzare il ruolo di altri fattori congiunturali (ciclo relativo, fluttuazioni del cambio, avanzata di nuovi competitori) nell'influire sulle sopravvivenze delle aziende italiane nei vari mercati.

Il drastico cambiamento di tendenza del cambio dell'euro sul dollaro avvenuto a partire dal 2002 ha condotto a un innalzamento della mortalità media delle imprese italiane nel mercato americano: i tempi di permanenza dei nostri esportatori negli Stati Uniti si sono dimezzati nel periodo 2002Q2-2004Q1 rispetto alla fase precedente. Il ridimensionamento della durata è stato più forte per le aziende collocate nel Nord-Ovest e nel Mezzogiorno e per quelle di dimensioni più piccole (in particolare, fino a 9 addetti), che tendono a caratterizzarsi come operatori che esportano occasionalmente. Dal punto di vista settoriale, tutti i comparti sono stati interessati dalla caduta del grado di permanenza; una resistenza all'effetto negativo ha contrassegnato la trasformazione di materie plastiche, l'ottica, l'orologeria, il mobilio.

Riferimenti bibliografici

- Besedes, T., Prusa, J.T., (2003) "On the Duration of Trade", NBER WP No. 9936.
 Besedes, T., Prusa, J.T., (2004) "Surviving the U.S. Import Market. The Role of Product Differentiation", mimeo.
 De Nardis S., Vicarelli C., "L'euro e il commercio intra-UEM", in L'Italia nell'economia internazionale, Rapporto ICE 2002-03, giugno 2003.
 Kaplan, E.L., Meier, P., (1958) "Nonparametric Estimation from Incomplete Observations", *Journal of the American Statistical Association*, 53: 457-481.
 ISAE (2004) "Persistenza e variabilità degli esportatori italiani sui principali mercati di sbocco", ISAE – Rapporto Trimestrale, febbraio 2004.