

MUTAMENTI NEL NUMERO E NELLA COMPOSIZIONE DELLE IMPRESE ESPORTATRICI DEL MADE IN ITALY SECONDO L'INCHIESTA TRIMESTRALE DELL'ISAE

di Sergio de Nardis e Carmine Pappalardo *

1. Introduzione

Il made-in-Italy legato al sistema moda (tessile-abbigliamento-prodotti in pelle e cuoio-calzature) sta attraversando, da alcuni anni, notevoli difficoltà competitive. Esse si sono manifestate sotto la spinta di molteplici sollecitazioni succedutesi nel quadro esterno nel corso dell'ultimo decennio: rientro della lira dall'overshooting di svalutazione del 1993-95, cambio fisso e moneta unica nell'UEM a partire dal 1998-99; deprezzamento del dollaro e delle valute ad esso collegate dal 2002; crescente pressione competitiva delle economie emergenti, divenuta nella fase recente vieppiù aspra con l'adesione della Cina alla WTO e l'eliminazione, dallo scorso gennaio, delle residue barriere protettive garantite dall'accordo Multifibre.

Potranno questi cambiamenti – e in particolare il manifestarsi di una piena concorrenza da parte dei competitori a basso costo – spingere a una modifica del modello di specializzazione che ha contraddistinto, in modo atipico, la nostra economia nel novero dei paesi industrializzati? E', evidentemente, troppo presto per dirlo, essendo le evidenze ancora parziali e insufficienti per stilare una diagnosi sugli sviluppi futuri. Tuttavia, alcune tendenze manifestatesi nella seconda metà degli anni novanta e accentuatesi all'inizio di questo decennio suggeriscono fenomeni di selezione e di riorganizzazione (all'apparenza più subiti che attivamente perseguiti) all'interno dei settori coinvolti dalle nuove pressioni competitive. In particolare, l'erosione della quota di mercato in valore – relativamente più marcata nel tessile e nel cuoio-calzature, meno severa nell'abbigliamento – ha sotteso rilevanti arretramenti sul fronte dei volumi esportati, in presenza, però, di politiche di prezzo praticate dai produttori italiani nei paesi di destinazione in deciso contrasto con l'emergere di un ambiente esterno fattosi più aspro, per le penalizzazioni del cambio e il maggiore protagonismo dei concorrenti a basso costo. Tali andamenti porterebbero a supporre che lo spiazzamento competitivo abbia riguardato principalmente gli esportatori italiani appartenenti ai segmenti "meno pregiati", risparmiando, in parte, i produttori a più elevato valore unitario, i quali avrebbero continuato a beneficiare di una sorta di barriera qualitativa a protezione dalle pressioni degli esportatori dei paesi emergenti. Circostanza che avrebbe, peraltro, dotato le imprese esportatrici di un potere di mercato tale da spingerle a difendere o a ricostituire i margini unitari di profitto all'estero, piuttosto che all'interno: nel tessile-abbigliamento-calzature, i valori medi unitari all'export sono aumentati negli ultimi anni notevolmente più dei prezzi alla produzione praticati nel mercato nazionale; un fenomeno che rispecchierebbe, da un lato, una componente qualitativa conseguente a modifiche del paniere di beni venduti all'estero e, dall'altro, una componente effettiva di prezzo connessa all'accrescimento del mark-up operato sui mercati internazionali.

* ISAE - Istituto di Studi e Analisi Economica

E' possibile trovare qualche riscontro di tutto ciò nelle modifiche di composizione degli esportatori italiani? Per cercare indicazioni in questa direzione, utilizziamo in quanto segue le informazioni desumibili dai dati individuali dell'inchiesta (trimestrale) dell'ISAE presso le imprese industriali che effettuano attività di esportazione. Analizziamo, in particolare, la variazione nel tempo (tra il primo trimestre 1998 e il primo trimestre 2005) della numerosità delle imprese esportatrici e la modifica di composizione di tali unità sulla base di alcune modalità (localizzazione geografica nelle ripartizioni italiane, dimensione in termini di addetti, politica di prezzo all'export in rapporto a quelli praticati sul mercato interno, quota di fatturato venduto all'estero) utili a porre in luce il tipo di cambiamenti intervenuti, dal punto di vista dell'inchiesta ISAE, nel corso degli ultimi anni.

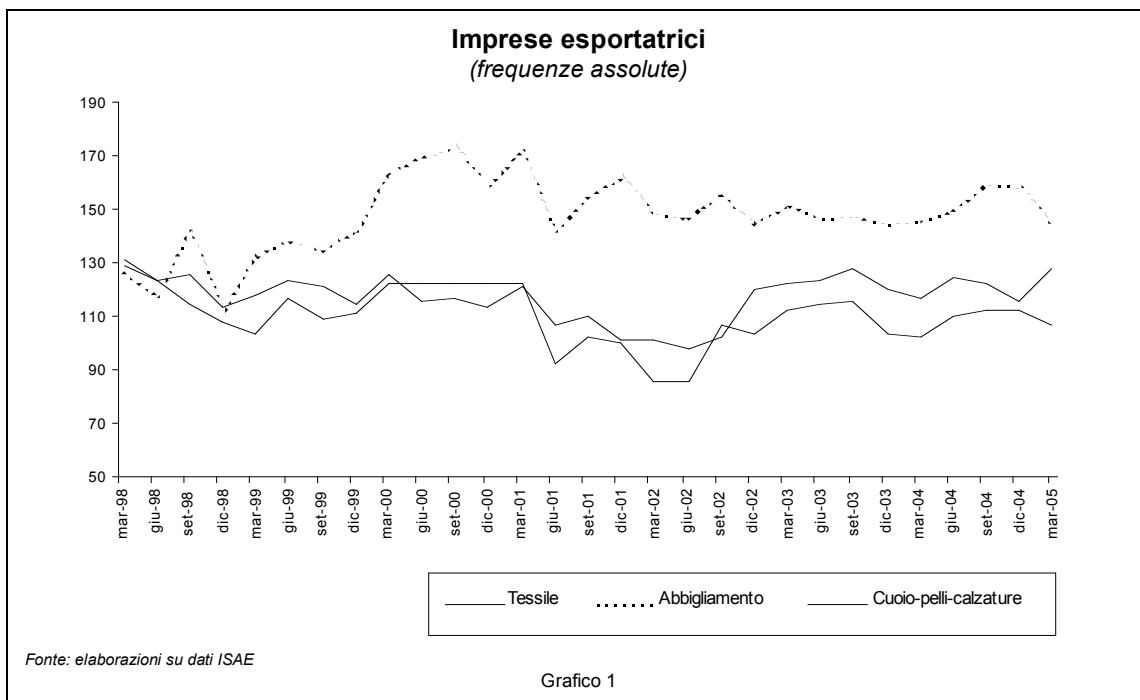
2. Il campione dell'inchiesta ISAE

Prima di procedere nell'analisi è opportuno richiamare brevemente le caratteristiche essenziali del campione utilizzato. L'indagine dell'ISAE presso le imprese esportatrici è condotta su base trimestrale presso un campione di imprese della manifattura industriale italiana. Nell'ambito del panel di 4.000 interviste, l'identificazione degli esportatori avviene con riferimento alla variabile "quota di fatturato all'esportazione", attraverso cui si rileva l'incidenza, sul fatturato complessivamente realizzato dall'impresa in ciascun trimestre, della parte di produzione venduta all'estero. In media, la quota delle imprese che dichiarano di vendere all'estero almeno parte della propria produzione è pari a circa la metà del numero complessivo di interviste. Data la struttura dell'indagine, è possibile costruire un campione di unità esportatrici in ciascun trimestre e, successivamente, una serie storica di cross-section lungo un orizzonte temporale particolarmente ampio. Tale dataset è aperto all'ingresso di nuove imprese esportatrici e, allo stesso tempo, consente di rilevare la definitiva/temporanea interruzione di tale attività da parte di ogni impresa che, almeno per una volta, risulti essere entrata nel campione di analisi. In questo contributo, la base di dati è stata costruita considerando le attività di esportazione di ogni singola impresa a partire dal primo trimestre del 1998. Tra il primo trimestre di quell'anno e il primo del 2005, sono state rilevate complessivamente 2.830 unità produttive. Le informazioni di base desumibili dal campione permettono inoltre di caratterizzare le unità esportatrici sulla base della localizzazione geografica, della dimensione e della quota di fatturato esportato, oltre che di indagare su alcune tipologie di comportamento (nel seguito si utilizzano le risposte degli intervistati circa le politiche di prezzo adottate). Con riferimento alla struttura campionaria dei settori della manifattura industriale, le imprese esportatrici del tessile e del cuoio-pelli-calzature rappresentano, rispettivamente, il 5,9 per cento e il 6,6 per cento del totale delle imprese esportatrici, quelle dell'abbigliamento circa l'8,2 per cento.

3. Numerosità e modifiche di composizione delle imprese esportatrici del made-in-italy.

Il punto di partenza dell'analisi è costituito dall'esame dell'andamento del numero di imprese, appartenenti ai tre settori, che hanno dichiarato di avere effettuato attività di esportazione nei ventinove trimestri compresi tra l'inizio del 1998 e l'inizio

del 2005. Il grafico 1 evidenzia un comportamento alquanto diversificato, nel campione ISAE, tra gli esportatori del cuoio-pelli-calzature e del tessile, da un lato, e quelli dell'abbigliamento, dall'altro. A partire dal primo trimestre del 1998, il numero di quest'ultimi ha teso ad aumentare fino all'ultima parte del 2000, periodo in cui il precedente ciclo espansivo internazionale ha raggiunto un massimo. Successivamente, le aziende esportatrici dell'abbigliamento si sono leggermente ridotte, per poi rimanere, dopo il 2001, sostanzialmente stabili, pur tra oscillazioni da un trimestre all'altro. Al contrario, le imprese del cuoio-pelli-calzature e quelle del tessile hanno mostrato difficoltà di tenuta più consistenti. Il loro numero nel campione ISAE ha infatti teso a ridursi in misura significativa fino al secondo trimestre del 2002. In seguito, in corrispondenza della graduale ripresa dei traffici mondiali, si è verificato un recupero, relativamente più consistente per gli esportatori del cuoio-pelli-calzature; il numero di unità esportatrici del tessile, pur in ripresa dopo il 2002, risultava, invece, all'inizio del 2005 ancora inferiore a quello di sette anni prima.



Queste dinamiche sottendono alcune modifiche di composizione evidenziate dalle frequenze percentuali riportate nelle tavole 1-3. Per quanto riguarda il settore del cuoio-pelli-calzature (tavola 1), tra il primo trimestre del 1998 e il primo del 2005, è cresciuto maggiormente il numero di aziende localizzate nel Nord Ovest, è rimasto relativamente stabile quello delle imprese situate nel Centro e nel Nord Est (in questo caso con una temporanea flessione nel secondo trimestre del 2002), sono diminuite, in particolare dal 2002, quelle del Mezzogiorno.

Per quel che concerne la dimensione delle imprese in termini di addetti, si nota nell'arco di tempo considerato, un incremento consistente di unità piccole (con un numero di addetti compreso tra 1 e 49), a scapito sia di quelle medie (tra i 50 e i 249 addetti), sia di quelle grandi (con 250 occupati e più). Le piccole imprese arrivano a rappresentare, all'inizio del 2005, quasi il 72 per cento delle aziende esportatrici di questo settore; esse erano circa il 57 per cento nel primo trimestre del 1998.

Alcune informazioni interessanti si evincono dalle politiche di prezzo perseguite nel periodo più recente. Successivamente al 2002, nella fase di deprezzamento del dollaro e di acutizzazione della competizione delle economie emergenti, è aumentata notevolmente (dal 10,5 al 22,4 per cento) la quota di aziende che hanno spuntato sui mercati esteri prezzi più elevati di quelli praticati sull'interno. E' al contempo cresciuta – in misura, però, meno accentuata – anche la percentuale di aziende che segnalano, per presumibili difficoltà competitive, prezzi di vendita all'estero inferiori a quelli interni. La rilevanza quantitativa di queste ultime (6 per cento all'inizio del 2005) rimane comunque molto più bassa rispetto alle aziende che mostrano la possibilità di esercitare all'estero un potere di mercato superiore a quello praticato nei confini nazionali (22,4 per cento, come detto). Un'evoluzione che, nel complesso, aiuta a qualificare l'evidenza macroeconomica che si ricava dall'evoluzione dei valori medi unitari all'esportazione in rapporto ai prezzi alla produzione: le informazioni del campione ISAE indicano che tra il secondo trimestre del 2002 e il primo del 2005, la consistenza numerica delle unità esportatrici del settore cuoio-pelli-calzature ha teso ad aumentare (da circa 100 a quasi 130); in questo processo, l'incidenza degli esportatori in grado di vendere a prezzi più elevati rispetto a quelli fissati sul mercato interno è cresciuta, riportandosi su valori analoghi a quelli che caratterizzavano l'inizio del 1998 (quando essa era pari al 22 per cento), in un contesto competitivo, però, molto meno vincolante di quello sperimentato negli ultimi anni.

Infine, la distribuzione per dimensione della quota di fatturato estero mostra un incremento della percentuale di aziende a più bassa propensione a esportare (vendite all'estero inferiori al 40 per cento del totale). Ha conosciuto un rialzo, di dimensione minore, anche la percentuale delle aziende caratterizzate da una più elevata frazione di produzione destinata ai mercati esteri (fatturato venduto all'estero superiore al 70 per cento del totale). Sono, invece, nettamente diminuite le imprese con un fatturato relativo all'esportazione di dimensioni medie (compreso tra il 41 per cento e il 70 per cento del fatturato totale).

In definitiva, la composizione degli esportatori del cuoio-pelli-calzature ha teso modificarsi, tra la fine degli anni novanta e l'inizio del 2005, nel senso di una diminuzione relativa delle imprese del Sud, di un aumento marcato delle aziende piccole, di una crescita, soprattutto dopo il 2002, della percentuale di quelle dotate di un potere di mercato nei paesi di destinazione delle loro vendite superiore a quello esercitato all'interno, di un incremento delle imprese a bassa propensione a esportare.

Tendenze parzialmente simili presenta il tessile (tavola 2), l'altro settore del made-in-Italy che ha sperimentato notevoli difficoltà nei mercati internazionali. Anche in questo caso, infatti, si è assistito a una crescita dell'importanza relativa delle imprese esportatrici con meno di 50 addetti. Tale dinamica si è concretizzata soprattutto tra il 1998 e il 2002; successivamente si è verificata una relativa stabilizzazione, in corrispondenza di una percentuale che sfiora il 62 per cento (all'inizio del 1998, la quota delle piccole aziende esportatrici era pari a circa il 53 per cento). Nel contempo è scesa la percentuale di unità esportatrici di medie dimensioni.

Un'ulteriore analogia con le dinamiche riscontrate nel cuoio-pelli-calzature si manifesta nelle politiche di prezzo perseguite dalle imprese del tessile. Dopo il 2002, la percentuale di esportatori che hanno praticato prezzi più elevati all'estero che sul mercato interno ha teso a crescere (raggiungendo il 22 per cento, contro il 15 per cento del secondo trimestre del 2002), riavvicinandosi ai livelli molto elevati di inizio 1998. In questo caso, però, all'aumento relativo del numero di aziende con potere di mercato si è accompagnata la diminuzione di quelle che hanno collocato i prezzi all'estero al di

è accompagnata la diminuzione di quelle che hanno collocato i prezzi all'estero al di sotto di quelli interni.

Queste evoluzioni si associano a un incremento piuttosto consistente della percentuale di imprese con bassa quota di fatturato all'export, che si porta all'inizio del 2005 oltre il 50 per cento. E' rimasto, invece, sostanzialmente stabile il peso delle aziende ad alta propensione all'esportazione.

Sotto il profilo territoriale, anche nel caso del tessile si è manifestata una certa erosione degli esportatori del Sud (soprattutto fino al 2002, successivamente si è verificato un parziale recupero). Sono invece aumentati (principalmente tra il 1998 e il 2002) gli esportatori del Centro, pari al 32,7 per cento all'inizio del 2005 (erano il 27,5 per cento nel 1998 e hanno raggiunto una percentuale del 42 per cento nel 2002).

Sinteticamente, la composizione degli esportatori del tessile si è, quindi, modificata nella direzione di un peso più elevato delle piccole imprese, di un aumento relativo di quelle localizzate al Centro (a fronte di un calo, rispetto al 1998, della percentuale relativa alle meridionali), di un incremento, dopo il 2002, dei produttori che praticano prezzi più alti all'estero che all'interno e di una crescita delle aziende con quota di prodotti esportati inferiore al 40 per cento del fatturato totale.

Infine, per quanto riguarda le imprese esportatrici dell'abbigliamento (tavola 3) si conferma, anche in questo caso, il ridimensionamento relativo di quelle collocate nel Mezzogiorno, a fronte di un aumento delle aziende del Centro e del Nord-Est, e la tendenziale crescita delle unità esportatrici di piccole dimensioni, che a inizio 2005 rappresentano circa il 67 per cento del totale (61,4 per cento all'inizio del 1998).

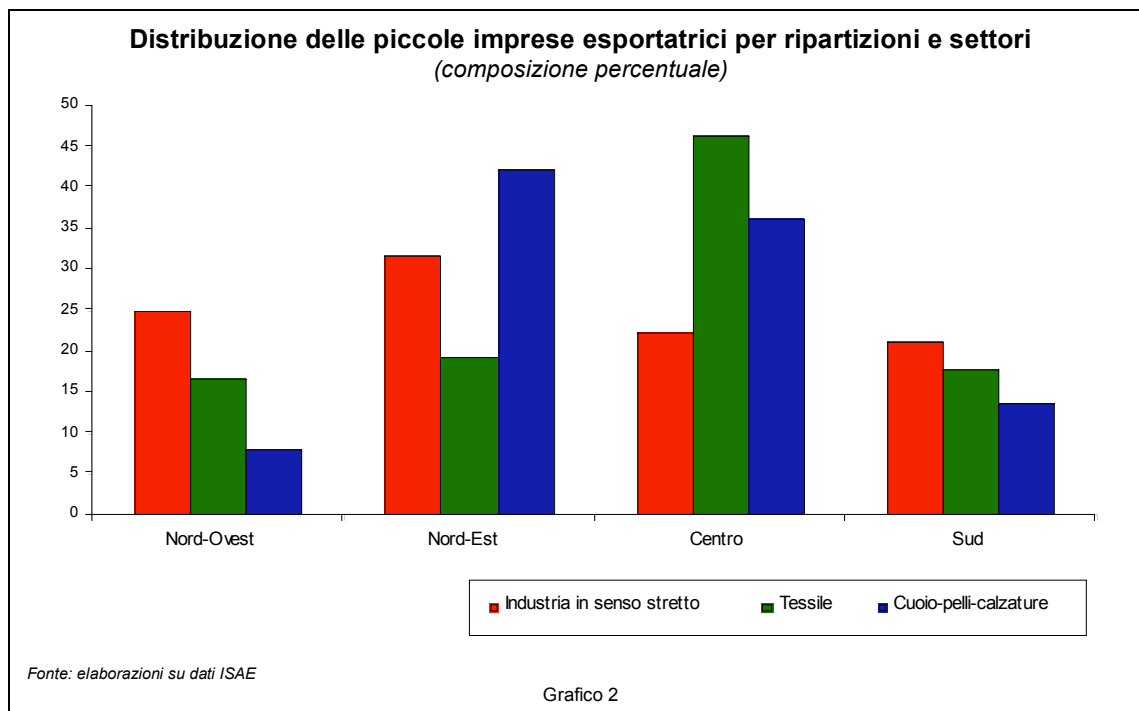
Diversamente, invece, dal tessile e dal cuoio-pelli-calzature, nel settore dell'abbigliamento si è verificata una diminuzione della quota di imprese che hanno collocato i prezzi all'esportazione sopra quelli interni (tra il 2002 e il 2005, dal 26 al 18 per cento circa); in questo settore si è notevolmente ampliata (al 77 per cento) la percentuale di aziende che ha teso a mantenere i prezzi praticati all'estero più bassi di quelli fissati sul mercato interno.

4. Un approfondimento delle dinamiche nei settori del cuoio-pelli-calzature e del tessile

In questa sezione si esaminano in maggiore dettaglio alcuni elementi evidenziati nel precedente paragrafo. Come si è visto, tra gli esportatori dei comparti del tessile e del cuoio-pelli-calzature, hanno assunto un peso crescente quelli di piccola dimensione e, a partire dal 2002, le imprese che hanno fissato prezzi all'esportazione superiori a quelli praticati sul mercato interno; quest'ultima evoluzione è avvenuta in un quadro di domanda mondiale divenuta più dinamica di quella interna, ma anche di accresciute pressioni competitive.

Per quanto riguarda le piccole imprese (sotto i 50 addetti), il fenomeno dell'aumento del numero degli esportatori appartenenti a questa classe dimensionale ha in effetti riguardato, nel periodo compreso tra il primo trimestre del 1998 e il primo del 2005, l'intero comparto industriale italiano (a fine periodo la quota di unità minori aveva superato il 55 per cento del totale). Tuttavia, nelle ripartizioni di principale localizzazione (Nord-Est e Centro), l'evoluzione riscontrata nei settori del tessile e del cuoio-pelli-calzature è risultata più accentuata rispetto a quanto verificato a livello di intera industria (grafico 2). L'avvio di una profonda recessione del settore industriale

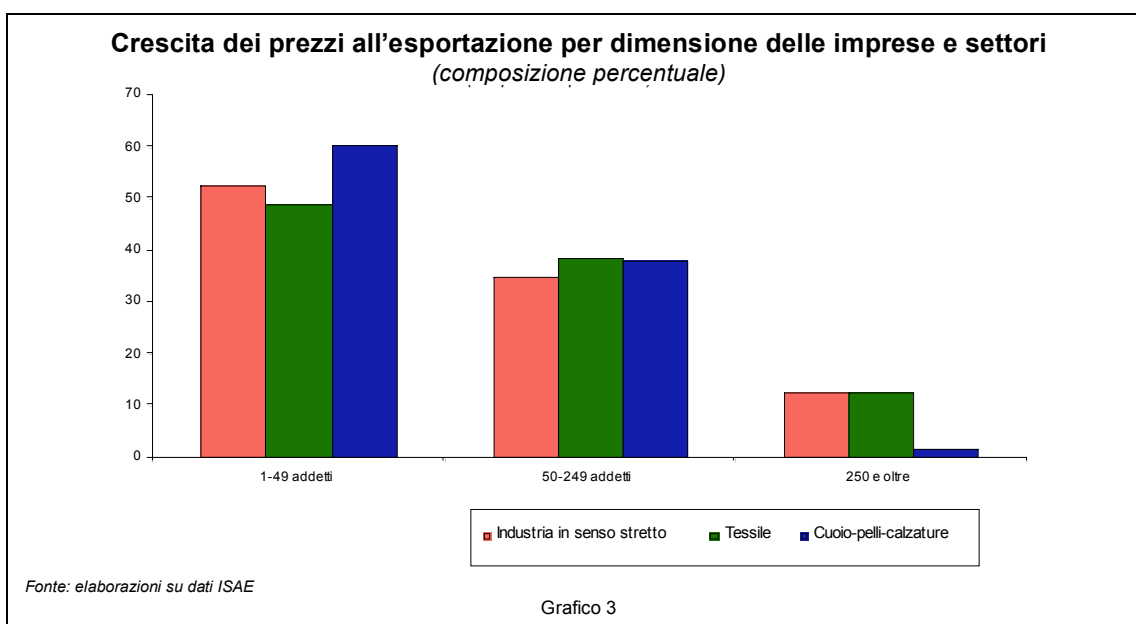
all'inizio del 2001 aveva portato a un sostanziale cambiamento nella composizione di tali settori. Al deterioramento del ciclo produttivo si era, infatti, accompagnata una flessione dei volumi esportati di tali prodotti e, soprattutto, una drastica riduzione del numero delle imprese esportatrici.



L'aumento dei prezzi all'esportazione oltre il livello di quelli praticati sul mercato nazionale ha contraddistinto le piccole imprese del cuoio-pelli-calzature, in misura più accentuata di quanto registrato per le corrispondenti imprese del tessile e del settore industriale nel complesso (grafico 3). Con incidenze inferiori, il rialzo dei prezzi sui mercati esteri di destinazione ha invece riguardato in misura pressoché analoga le imprese di media dimensione dei due importanti comparti del made-in-Italy (circa il 38 per cento) e, con una frequenza lievemente più contenuta, le corrispondenti imprese dell'industria in senso stretto. Tra quelle di grandi dimensioni, la tendenza a praticare più elevati prezzi di vendita all'estero (rispetto al mercato domestico) si è ulteriormente ridotta, risultando pari al 12 per cento per le imprese del tessile e del settore industriale nel suo insieme. Soltanto il 2 per cento delle grandi imprese del cuoio e delle calzature ha, invece, adottato tale politica, mettendo in luce una maggior propensione a mantenere invariato il rapporto tra i prezzi. Tale fenomeno sembrerebbe riflettere la sempre più bassa incidenza delle imprese di maggiori dimensioni in questo specifico comparto (passate dal 6 per cento del 1998 a circa il 2 per cento nel primo trimestre del 2005).

Tenuto conto di ciò e delle dinamiche descritte nel paragrafo precedente, la crescente presenza di esportatori con dimensioni più contenute si configura come un elemento caratterizzante la fase di forti difficoltà che le nostre produzioni hanno incontrato, almeno nell'ultimo biennio, nel fronteggiare le più forti pressioni competitive che hanno caratterizzato gli scambi commerciali con l'estero. Da un lato, tale fenomeno potrebbe avere portato alla progressiva esclusione dai mercati esteri di quelle produzioni nazionali incentrate su fattori di competitività dei prezzi e/o dei costi

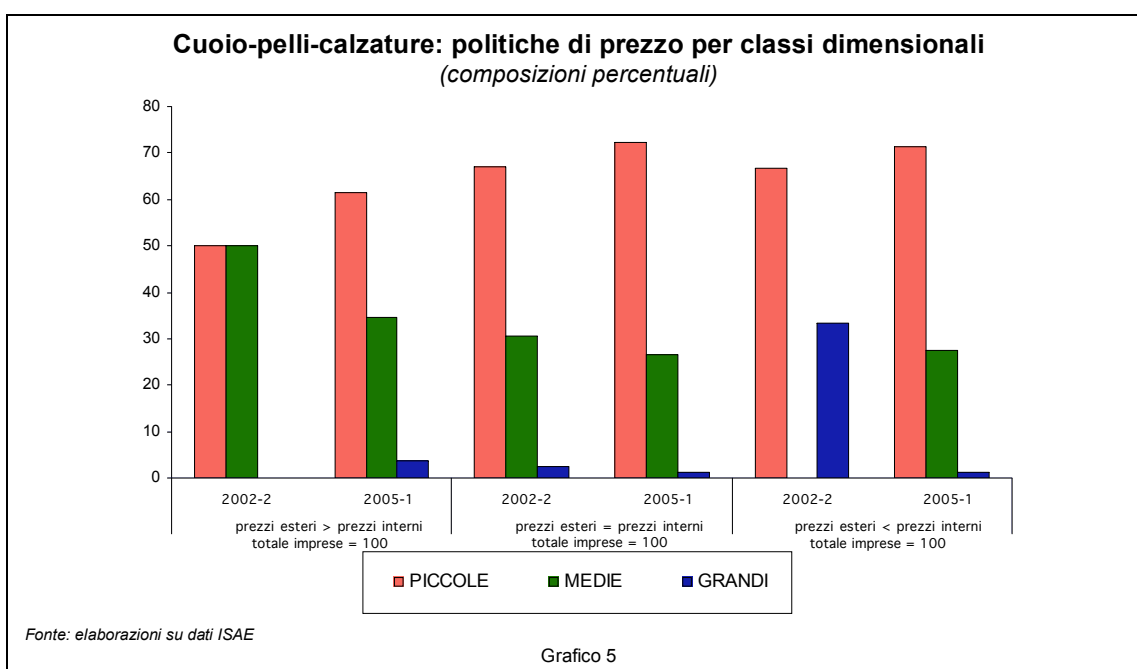
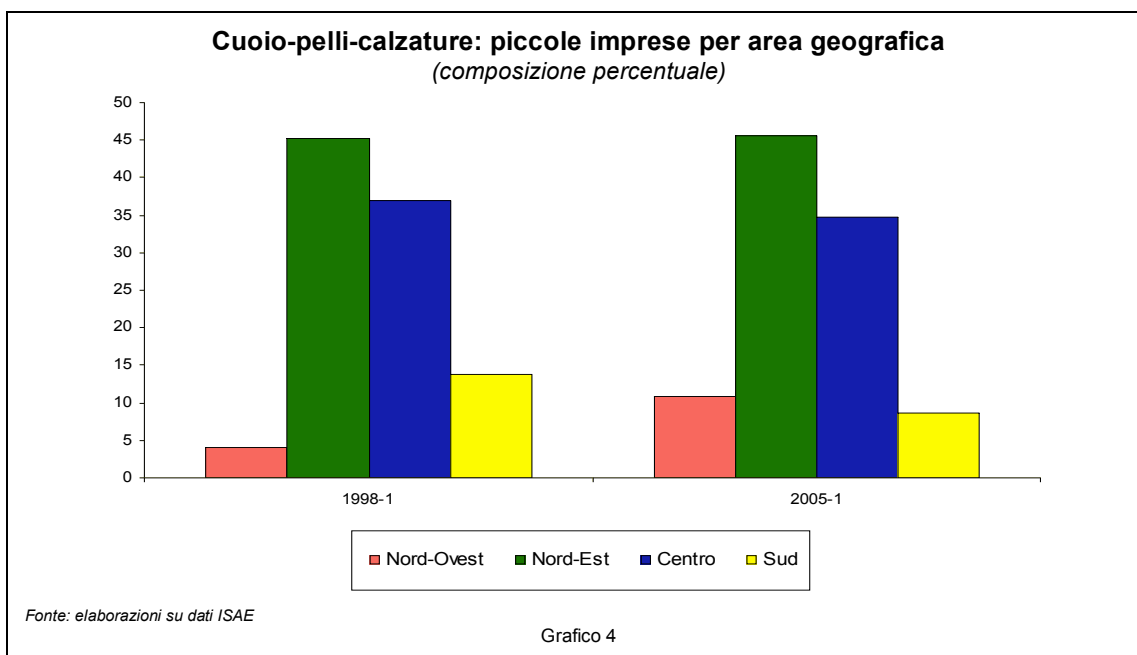
e, quindi, sfavorite dal deprezzamento del cambio del dollaro nei confronti dell'euro e spiazzate dall'emergere dei nuovi concorrenti. Allo stesso tempo, l'evidenza di una risalita dei prezzi all'esportazione (rispetto a quelli del mercato nazionale) potrebbe sottendere una graduale selezione delle esportazioni italiane di prodotti del tessile e del cuoio-pelli-calzature verso produzioni a più elevati valori medi unitari, realizzate da imprese a maggior potere di mercato, in grado di controllare i prezzi sui mercati di destinazione.



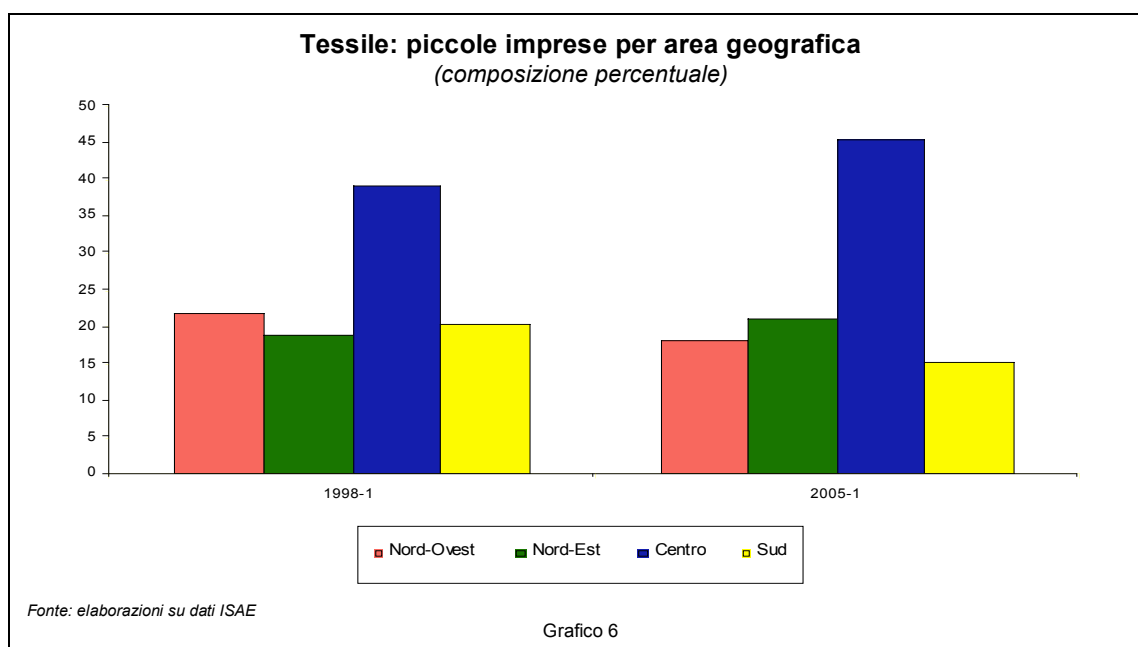
Esaminando più da vicino alcuni incroci tra le varie modalità utilizzate nella presente analisi (dimensione, localizzazione, politica di prezzo, quota di fatturato esportata), si osserva che nel comparto del cuoio e delle calzature, la flessione del numero di esportatori, accentuando l'importanza relativa delle classi dimensionali più piccole, si è anche riflessa in una più elevata localizzazione di tali unità produttive nelle regioni del Centro-Nord del paese (grafico 4). Tra il primo trimestre del 1998 e il primo del 2005, tale evoluzione è stata soprattutto dovuta alla crescita della quota delle piccole imprese attive nel Nord-Ovest (passata dal 4 al 10 per cento). Sulla base dei dati campionari, tale dinamica si è accompagnata alla significativa contrazione del peso degli esportatori di piccole dimensioni residenti nel Sud (diminuito di 5 punti percentuali).

Il differente graduarsi delle politiche di prezzo all'esportazione avrebbe risentito in misura rilevante dello spostamento della distribuzione delle imprese verso dimensioni aziendali più contenute. Le decisioni attuate dalle piccole imprese esportatrici hanno fortemente condizionato le politiche di prezzo messe in atto dall'intero comparto (grafico 5). Tra il secondo trimestre 2002 e il primo del 2005, il peso delle unità esportatrici di piccole dimensioni, che hanno fissato sui mercati esteri di destinazione prezzi di vendita più elevati di quelli praticati sull'interno, è aumentato di circa 10 punti percentuali. Tali imprese rappresentano oltre il 60 per cento di quelle che attuano tali politiche di prezzo. La quota delle piccole imprese è risultata in aumento, sia pure in misura più contenuta, anche con riferimento alle decisioni volte a mantenere invariato il rapporto tra i prezzi dei beni esportati e quelli venduti sul

mercato domestico. Gli esportatori di piccole dimensioni di questo comparto avrebbero, dunque, messo in atto tipologie di controllo dei prezzi dei beni esportati differenziate in funzione delle convenienze e opportunità che di volta in volta si sono determinate sui mercati di sbocco. Tali comportamenti di prezzo, fortemente eterogenei, sono stati posti in essere da imprese caratterizzate da una elevata concentrazione, in termini di localizzazione, in alcune regioni del Centro e del Nord-Est. La distinzione tra produzioni ad alti valori unitari, realizzate presumibilmente da piccole imprese con maggior potere di mercato, e quelle a più basso contenuto qualitativo non è pertanto agevole poiché si tratta di comportamenti differenziati posti in essere, in larga parte, da esportatori appartenenti alla stessa classe dimensionale e area territoriale.



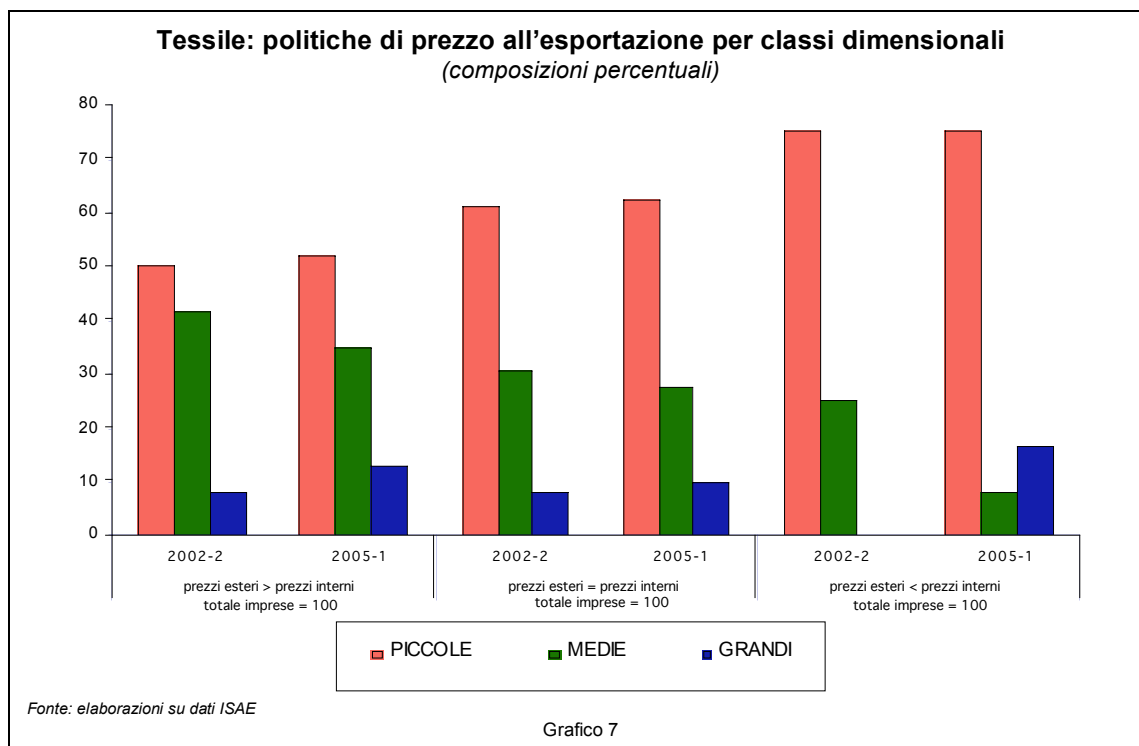
Nell'industria tessile, la riduzione del numero delle imprese esportatrici, interessando tutte le classi dimensionali, ha portato a una perdita di importanza delle imprese di media dimensione e a una maggiore incidenza delle classi dimensionali estreme. Tale settore è, pertanto, fortemente polarizzato tra piccole e grandi imprese e ciò potrebbe aver portato a una maggiore diversificazione di politiche di prezzo all'esportazione. Su base geografica, le unità produttive con meno di 50 addetti sono risultate essenzialmente attive nelle regioni del Centro (grafico 6) mentre la localizzazione di quelle medie e grandi è, al contrario, prevalente nelle regioni dell'Italia settentrionale e, per una parte non trascurabile, anche nel Sud del paese. Tra il primo trimestre del 1998 e l'inizio del 2005, l'incidenza delle piccole imprese nelle regioni del Centro si è ulteriormente accresciuta (dal 39 al 45 per cento) e così quella delle medie e grandi aziende soprattutto nel Nord-Ovest.



Nelle decisioni sui prezzi all'esportazione adottate in tale settore (grafico 7), nel periodo temporale compreso tra il secondo trimestre del 2002 e il primo del 2005, l'aumento della percentuale di imprese che hanno praticato prezzi più elevati all'estero rispetto al mercato interno è stata soprattutto dovuta alle imprese di piccola dimensione (risultate pari al 52 per cento alla fine del periodo) e a quelle con 250 addetti e oltre (passate a oltre il 16 per cento). Nello stesso periodo, è cresciuta l'importanza relativa delle sole imprese di grandi dimensioni che hanno scelto di operare una diminuzione dei prezzi all'estero al di sotto di quelli interni, a fronte di una stazionarietà di quelle piccole e di una riduzione delle medie.

Si sono dunque evidenziati due differenti comportamenti che attengono alle strategie di prezzo sui mercati esteri di destinazione poste in essere da tipologie di imprese fortemente diversificate. Le piccole imprese che hanno teso al mantenimento di una stazionarietà della relazione tra prezzi all'export e prezzi interni sono risultate, per oltre il 40 per cento, localizzate nelle regioni del Centro e, per un ulteriore 15 per cento, nel Nord-Est del paese. Per contro, gli esportatori di grandi dimensioni hanno mostrato un comportamento fortemente differenziato su base territoriale. Da un lato, le imprese che hanno adottato misure di rialzo dei prezzi dei beni esportati risultano in

larga parte localizzate nell'Italia settentrionale (per oltre l'85 per cento). Si tratterebbe di unità con maggiore potere di mercato e con produzioni a più elevato contenuto qualitativo. Al contrario, le grandi imprese che hanno praticato prezzi all'esportazione inferiori a quelli del mercato nazionale, operano in prevalenza nel Sud del paese. Si tratterebbe, in questo caso, di quelle produzioni del comparto a minor contenuto qualitativo e maggiormente esposte all'acuirsi dei fattori di competizione relativi al livello dei costi e/o dei prezzi di vendita.



Tali valutazioni forniscono ulteriori indicazioni per l'analisi relativa alla crescita della percentuale di imprese con propensione all'esportazione più contenuta (inferiore al 40 per cento). Tra la metà del 2002 e il primo trimestre del 2005, nel cuoio-pelli-calzature la maggiore importanza relativa delle imprese con bassa incidenza del valore delle vendite all'estero è di nuovo attribuibile alla crescente dinamica delle aziende di piccola dimensione, aumentate dal 63 per cento al 67 per cento. Un notevole aumento ha invece riguardato la percentuale delle piccole imprese che hanno realizzato tra il 40 e il 70 per cento del proprio fatturato all'esportazione. Una riduzione ha invece interessato la quota delle piccole imprese appartenenti alla classe di fatturato esportato più elevata. A fronte di tali comportamenti, la propensione media all'esportazione delle piccole imprese è passata dal 17 al 13 per cento. Tale contrazione rifletterebbe, probabilmente, la diminuzione della domanda estera di tali produzioni nazionali realizzatasi in concomitanza con la crescita dei valori unitari all'esportazione. E' invece rimasta sostanzialmente stabile (85 per cento) la propensione media all'export registrata per le grandi imprese del settore.

Anche nel tessile, l'incidenza delle piccole imprese si è riflessa in un aumento dell'importanza relativa della frequenza della prima classe di fatturato all'esportazione. Si tratta di evidenze coerenti con la graduazione dei prezzi all'esportazione osservati in precedenza. Analogamente a quanto si è verificato nel

cuoio-pelli-calzature, per le aziende piccole, il maggior valore del rapporto tra prezzi esteri e quelli praticati sul mercato interno si è riflesso in una minore domanda estera e, presumibilmente, in un ridimensionamento della quota del fatturato medio conseguito sui mercati di destinazione. E' invece aumentata la percentuale delle imprese con oltre 250 addetti nelle classi di fatturato a maggiore propensione all'esportazione. In tal modo, il rialzo dei prezzi esteri attuato da parte delle grandi imprese del Nord-Ovest e del Nord-Est si sarebbe riflesso in un mantenimento del valore delle vendite e della domanda estera e, di conseguenza, in una espansione della quota di fatturato esportato. L'aumento è risultato particolarmente importante per gli esportatori che vendono all'estero tra il 40 e il 70 per cento della propria produzione complessiva, la cui propensione media all'esportazione è aumentata dal 48 al 52 per cento. Questa è invece risultata stazionaria in corrispondenza della prima classe di fatturato (rispetto al secondo trimestre del 2002) e di poco superiore al 16 per cento. Si tratta, tuttavia, di un valore relativamente elevato, considerando che la quota di imprese appartenenti alla prima classe di fatturato all'export è pari a circa la metà del totale delle imprese del settore. La propensione media del primo quartile, costruito rispetto all'aliquota di fatturato esportato e che include il 27 per cento delle imprese, è infatti risultata largamente inferiore e pari al 7,2 per cento. Nell'ambito dell'insieme di imprese con una bassa propensione all'esportazione, le performance meno soddisfacenti sono state osservate per le piccole e medie imprese del Nord-Est mentre, risultati più positivi (con propensioni all'esportazione vicine al 20 per cento), sono stati registrati dalle piccole imprese del Centro e dalle unità produttive di più grandi dimensioni localizzate nel Nord del paese.

5. Conclusioni

L'esame dei dati individuali del campione delle imprese industriali esportatrici, intervistate nell'inchiesta trimestrale dell'ISAE, consente di avere qualche interessante indicazione sul comportamento degli operatori del made-in-Italy nel periodo di marcato deterioramento competitivo sperimentato negli ultimi anni. L'attenzione è stata concentrata sugli esportatori dei settori del cuoio-pelli-calzature, del tessile e dell'abbigliamento, nell'arco di tempo compreso tra il primo trimestre del 1998 e il primo del 2005.

Dall'analisi del campione ISAE è emersa un'evoluzione differenziata dell'abbigliamento, da un lato, e del cuoio-pelli-calzature e del tessile, dall'altro. Mentre il numero degli esportatori del primo settore, pur tra oscillazioni, sembra avere sostanzialmente retto nell'arco di tempo considerato, difficoltà di tenuta maggiori si sono evidenziate negli altri due comparti produttivi, in particolare nella fase compresa tra l'inizio del 1998 e la metà del 2002. Il successivo recupero, in concomitanza con la ripresa degli scambi internazionali, ha riportato, nel cuoio-pelli-calzature, la popolazione del campione ISAE di inizio 2005 in prossimità dei livelli del primo trimestre 1998, sotto quei valori nel tessile.

Accanto a queste tendenze generali sono state individuate alcune peculiarità che possono contribuire a qualificare meglio gli andamenti osservati a livello aggregato tanto nelle quantità esportate, quanto nei prezzi praticati sui mercati esteri. Esse sono sinteticamente indicate di seguito.

- *Nell'arco di tempo esaminato si è verificata una tendenziale diminuzione, nei tre settori, della quota di aziende esportatrici localizzate nel*

Mezzogiorno; tale flessione è stata più pronunciata nel cuoio-pelli-calzature e nell'abbigliamento. A fronte del ridimensionamento del peso, nel campione ISAE, degli esportatori del Sud si è manifestato, tra il 1998 e il 2005, un rialzo relativo del Centro per quanto riguarda il tessile e (soprattutto) l'abbigliamento, del Nord Est nell'abbigliamento e del Nord Ovest nel cuoio-pelli-calzature.

- Si è nel contempo evidenziato, nei dati ISAE, un aumento, diffuso ai tre settori, delle unità esportatrici di piccole dimensioni (con meno di 50 addetti). L'incremento è stato significativo nell'industria del cuoio, pelli e calzature e nel tessile, meno marcato nell'abbigliamento. In generale, si è assistito a una contemporanea riduzione delle imprese di dimensioni medie (tra i 50 e 250 addetti); questo fenomeno ha teso a caratterizzare soprattutto il comparto del cuoio-pelli-calzature.

- Dopo il 2002 – in concomitanza con l'accelerazione del commercio mondiale e nonostante l'apprezzamento dell'euro e l'acutizzarsi della pressione concorrenziale delle economie emergenti a basso costo del lavoro – è aumentata la percentuale di aziende che hanno praticato prezzi sui mercati internazionali superiori a quelli sul mercato nazionale nei settori del tessile e, ancor più, del cuoio-pelli-calzature; tale fenomeno non ha invece riguardato l'abbigliamento, dove è, invece, cresciuta la quota di esportatori che hanno mantenuto allineati prezzi esteri e interni.

- Incrociando le varie modalità impiegate nell'analisi emergono, dunque, gli indizi di alcuni andamenti, non del tutto scontati, nei due principali settori in crisi del made-in-Italy. Il processo di selezione degli esportatori italiani verificatosi negli ultimi anni sembra avere rafforzato il peso delle piccole imprese esportatrici, dotate di potere di mercato nei paesi di destinazione e localizzate in misura sempre minore al Sud. Queste imprese, che pur hanno praticato prezzi all'estero più elevati di quelli interni, hanno "popolato" in misura crescente la classe di fatturato all'esportazione (in rapporto al totale) più bassa (inferiore al 40 per cento). Un simile processo avrebbe coinvolto soprattutto il comparto del cuoio-pelli-calzature; esso è, però, riscontrabile, pur con qualche importante variante (per esempio, un maggior ruolo, che nel cuoio-calzature, delle imprese di grande dimensione), anche nel settore tessile.

Industria del cuoio-pelli-calzature
(frequenze assolute; incidenze percentuali)

	1998.1	2002.2	2005.1
Numero di esportatori	129	98	128
Ripartizione			
Nord-Ovest	7.8	10.2	12.5
Nord-Est	46.5	43.9	47.7
Centro	31.0	30.6	29.7
Sud	14.7	15.3	10.2
Totale	100	100	100
Dimensione			
1-49	56.6	66.3	71.9
50-249	38.8	30.6	26.6
250 e oltre	4.7	3.1	1.6
Totale	100	100	100
Politica di prezzo			
Prezzi export > prezzi interni	22.0	10.5	22.4
Prezzi export = prezzi interni	11.4	3.2	6.0
Prezzi export < prezzi interni	66.7	86.3	71.6
Totale	100	100	100
Fatturato all'esportazione			
Basso (<40%)	41.9	53.1	48.4
Medio (40-70%)	22.5	15.3	12.5
Alto (> 70%)	35.7	31.6	39.1
Totale	100	100	100

Fonte: Elaborazioni su dati ISAE

Tavola 1

Industria tessile
(frequenze assolute; incidenze percentuali)

	1998.1	2002.2	2005.1
Numero di esportatori	131	86	107
Ripartizione			
Nord-Ovest	26.7	18.6	27.1
Nord-Est	22.9	25.6	21.5
Centro	27.5	41.9	32.7
Sud	22.9	14.0	18.7
Totale	100	100	100
Dimensione			
1-49	52.7	62.8	61.7
50-249	35.1	30.2	27.1
250 e oltre	12.2	7.0	11.2
Totale	100	100	100
Politica di prezzo			
Prezzi <i>export</i> > prezzi interni	29.7	14.6	22.1
Prezzi <i>export</i> = prezzi interni	10.2	9.8	11.5
Prezzi <i>export</i> < prezzi interni	60.2	75.6	66.3
Totale	100	100	100
Fatturato all'esportazione			
Basso (<40%)	46.6	38.4	53.3
Medio (40-70%)	30.5	32.6	24.3
Alto (> 70%)	22.9	29.1	22.4
Totale	100	100	100

Fonte: Elaborazioni su dati ISAE

Tavola 2

Industria dell'abbigliamento
(frequenze assolute; incidenze percentuali)

	1998.1	2002.2	2005.1
Numero di esportatori	127	149	145
Ripartizione			
Nord-Ovest	25.2	21.5	22.1
Nord-Est	26.8	31.5	32.4
Centro	22.0	32.2	31.7
Sud	26.0	14.8	13.8
Totale	100	100	100
Dimensione			
1-49	61.4	71.1	66.9
50-249	31.5	23.5	29.0
250 e oltre	7.1	5.4	4.1
Totale	100	100	100
Politica di prezzo			
Prezzi <i>export</i> > prezzi interni	24.8	26.4	17.7
Prezzi <i>export</i> = prezzi interni	8.0	6.9	5.0
Prezzi <i>export</i> < prezzi interni	67.2	66.7	77.3
Totale	100	100	100
Fatturato all'esportazione			
Basso (<40%)	55.1	61.7	58.6
Medio (40-70%)	23.6	19.5	22.8
Alto (> 70%)	21.3	18.8	18.6
Totale	100	100	100

Fonte: Elaborazioni su dati ISAE

Tavola 3