

Produttori ed esportatori multi-prodotto

contributi

di Emma De Angelis*, Sergio De Nardis**, Carmine Pappalardo***

Introduzione

Una gran parte delle imprese manifatturiere, in particolare di quelle esportatrici, è multi-prodotto. Recenti contributi hanno evidenziato la rilevanza e le conseguenze che tale fenomeno ha nelle economie avanzate (Stati Uniti in Bernard, Redding e Schott 2010a, Francia in Mayer, Melitz e Ottaviano 2010 e Berthou e Fontagnè 2009, Belgio in Bernard, Van Beveren e Vandebussche 2010) e nei paesi emergenti (Messico in Iacovone e Javorcik 2009). La letteratura teorica ha razionalizzato questa realtà (Feenstra e Ma 2008, Eckel e Neary 2008, Eckel, Iacovone, Javorcik e Neary 2010, Bernard, Redding e Schott 2010b, Mayer, Melitz e Ottaviano 2010), ponendo in luce le implicazioni derivanti dall'integrazione delle economie nel mercato globale: esiste eterogeneità non solo tra le imprese all'interno di uno stesso settore, ma anche tra le linee di produzione all'interno di una stessa impresa. Pur partendo da impostazioni diverse, i vari approcci interpretativi condividono alcune caratteristiche comuni così riassumibili: a) data l'eterogeneità tra linee di prodotto, in ciascuna impresa è individuabile una scala di produttività (o di qualità) dei beni realizzati, con in cima le cosiddette competenze *core* e ai gradini più bassi le linee marginali; b) la produttività dell'impresa è influenzata dalla composizione di prodotti realizzati; c) l'esposizione alle pressioni concorrenziali modifica l'allocazione delle risorse all'interno dell'azienda, portando all'eliminazione dei prodotti meno efficienti e all'espansione di quelli che fanno parte delle *core*

competences, con effetti positivi per la produttività dell'impresa (e, quindi, del settore e dell'intera economia).

La presa d'atto, empirica oltre che teorica, della realtà delle imprese multi-prodotto porta, dunque, a sottolineare l'esistenza di un ulteriore margine di aggiustamento alle pressioni della concorrenza, la cui mancata considerazione può dare luogo a errori di valutazione. Se dopo *shock* competitivi non si osservano rilevanti modifiche di composizione settoriale né significativi ricambi tra produttori, ciò non deve necessariamente indurre a supporre inerzie e assenza di reazione: una parte del rimescolamento delle produzioni avviene, infatti, dentro le imprese e si sostituisce a quello che ci si attenderebbe di vedere tra le aziende e/o tra i settori. Si tratta di un aspetto rilevante, non sempre tenuto nel giusto conto nel dibattito di politica economica, portato a identificare nei movimenti di risorse intersettoriali e nei processi di uscita/entrata delle imprese gli esclusivi sintomi del cambiamento strutturale.

Alla luce di tali considerazioni, si comprende l'importanza di disporre di informazioni quanto più dettagliate sull'articolazione produttiva intra-impresa, mettendo in conto che l'analisi dei dati micro rivela di regola mondi più complessi di quelli supposti dalla teoria. All'esigenza di maggiore informazione sulle caratteristiche intra-impresa nel nostro paese cerca di andare incontro il presente contributo che offre una prima radiografia delle aziende manifatturiere multi-prodotto in Italia¹. L'elemento di novità è rappresentato dal collegamento che si effettua tra dati di

* Mef, **Nomisma, ***Istat

¹ Nel contributo si illustrano i risultati di un lavoro di costruzione di dataset effettuato all'Isae, di cui gli autori facevano parte prima della soppressione. Tale lavoro rientrava nel quadro di un progetto di ricerca sulle imprese multi-prodotto avviato nell'Istituto dal 2008; per i passi precedenti di tale ricerca, cfr. ISAE (2008), De Nardis e Pappalardo (2010) e De Nardis e Ventura (2010).

produzione rilevati a livello di impresa-prodotto e dati di commercio estero osservati a livello di impresa-prodotto-destinazione. Questo legame consente di inquadrare la realtà degli operatori multi-prodotto in modo più preciso e ricco di potenzialità di indagine rispetto a quanto si può fare con l'impiego dei soli dati di commercio estero. Infatti solo in questo modo è possibile distinguere caratteri e comportamenti degli esportatori (mono e multi-prodotto) da quelli delle imprese che si rivolgono al solo mercato interno e portare alla luce quel fenomeno come si vedrà molto diffuso, ma non altrimenti osservabile, rappresentato dall'esportazione di beni non prodotti dalle imprese manifatturiere². Il contributo è organizzato come segue. Nel prossimo paragrafo si descrive brevemente la costruzione del dataset. In quello successivo si illustra l'importanza delle imprese multi-prodotto in rapporto ai mono-produttori, considerando varie caratteristiche distintive. La rilevanza e diffusione del fenomeno delle esportazioni non prodotte sono indagate nel terzo paragrafo. Considerazioni di sintesi concludono il contributo.

1. Dataset

Questo lavoro si basa sull'integrazione di microdati provenienti da due basi di dati relative al sistema delle imprese italiane: la rilevazione annuale della produzione industriale (Prodcom) e quella sull'interscambio commerciale con l'estero dell'Italia (Coe). La coppia di codici impresa/prodotto rappresenta l'elemento in comune alla struttura dei due archivi ed è alla base della strategia di integrazione delle informazioni disponibili nelle due basi di dati. La procedura perseguita consiste in due abbinamenti successivi. Con il primo si seleziona il sottoinsieme di unità produttive in comune nei due archivi di partenza; con il secondo si associano le informazioni disponibili per ogni coppia impresa/prodotto tratte dalle due basi di dati. L'anno per il

quale si è effettuato il collegamento è il 2006. Nei casi di *matching* completo, tutte le informazioni presenti nei due *dataset* risultano direttamente confrontabili. Nel caso del generico bene *j*-mo realizzato dall'impresa *i*-ma, si dispone, ad esempio, di informazioni sui valori/volumi prodotti ed esportati, in quest'ultimo caso differenziati rispetto ai paesi di destinazione, oltre ad una più dettagliata caratterizzazione delle imprese esportatrici a seconda, ad esempio, che per il bene *j*-mo effettuino l'intero processo di produzione e vendita, acquistino merci semi-lavorate da terzi (di produzione nazionale o importata) ovvero forniscano tale produzione in sub-fornitura. Tali risultati permettono di distinguere le imprese produttrici per il mercato domestico da quelle esportatrici, valutare i corrispondenti flussi di importazione e, nel caso di imprese esportatrici, individuare i beni venduti all'estero rispetto al complesso del *mix* produttivo realizzato dall'impresa. Nell'attuare tale strategia, è risultato necessario risolvere i problemi connessi, da un lato, alla definizione di unità di rilevazione e, dall'altro, alla classificazione merceologica adottate nelle due indagini. In particolare, si sono rese omogenee le definizioni e le classificazioni della base dati Coe con quelle utilizzate nell'archivio Prodcom. Ciò ha consentito di assumere come unità di indagine l'impresa e, come classificazione di riferimento l'elenco Prodcom a 8 *digit*. Quanto al primo problema, la coerenza tra "operatore economico" (unità di rilevazione alla base dei dati Coe) e "impresa" (unità di riferimento nell'indagine Prodcom) è stata ottenuta attraverso il ricorso all'archivio statistico delle imprese attive (ASIA). Per il secondo, il raccordo tra la Nomenclatura Combinata (classificazione merceologica utilizzata nella rilevazione Coe, CN8) e l'elenco dei prodotti Prodcom (classificazione ISTAT della produzione industriale, REP) ha preso le mosse dalla tabella di raccordo Eurostat che, fornisce corrispondenze tra le due classificazioni valide in media per la struttura produttiva dei paesi membri

² Difficoltà di accesso alle fonti statistiche hanno finora ostacolato questo tipo di analisi che rappresenta un naturale sbocco della letteratura su eterogeneità di imprese e integrazione internazionale. Come detto nel testo, l'utilizzo dei soli dati di commercio estero, pur informativo per alcuni aspetti, non permette di controllare il comportamento delle imprese che non esportano (tutti o parte dei loro prodotti). Tra i pochi lavori che superano tale limitazione si segnalano quelli di Iacovone e Javorcik (2009) sul Messico e di Bernard, Van Beveren, Vandebussche (2010) sul Belgio. Questi ultimi, in particolare, si basano sul collegamento tra dati di produzione Prodcom e di commercio estero Coe. Nel nostro contributo seguiamo, per l'Italia, l'approccio di detto lavoro.

dell'Unione europea. Tale tabella è tuttavia risultata eccessivamente aggregata per alcune categorie di beni (ad esempio, per il comparto alimentare); essa è stata quindi integrata con specifiche corrispondenze di codici CN8-REP volte a identificare sottoinsiemi omogenei di beni, altrimenti aggregati a formare una unica tipologia produttiva nella tabella di raccordo Eurostat. L'affinamento di tale raccordo ha costituito un elemento essenziale per incrementare la quota di abbinamenti del tipo impresa/prodotto e, in quanto tale, ha rappresentato un rilevante aspetto metodologico dell'intero lavoro. Per la verifica della bontà dell'esercizio di integrazione sono state utilizzate le evidenze relative all'universo delle imprese manifatturiere per l'anno 2006³. Poiché l'indagine Prodcom coinvolge tutte le imprese industriali italiane con almeno 20 addetti e un campione di imprese con numero compreso tra 3 e 19, uno dei rischi dell'esercizio di *matching* consiste nel sottostimare la popolazione delle imprese esportatrici di piccola dimensione. Il confronto dei dati riportati all'universo per imprese esportatrici e non-esportatrici ha fornito indicazioni analoghe a quelle ISTAT per quanto concerne la distribuzione di addetti e imprese per classi dimensionali. Risultati pressoché coincidenti con l'universo ISTAT hanno invece riguardato il numero di imprese e di addetti per il sottoinsieme di imprese con almeno 20 addetti.

2. Le imprese multi-prodotto

La tavola 1 riporta le informazioni di sintesi del dataset descritto in precedenza. Sulla base di queste stime, nel 2006, le imprese che realizzano più di una linea produttiva sono il 45,5% del totale delle aziende manifatturiere (circa 28.000) presenti nella base di dati. Tale percentuale riflette la maggiore presenza dei multi-produttori tra gli operatori orientati al mercato estero: le imprese esportatrici che producono più di un bene sono il 29,7% del totale manifatturiero (contro il 15,8% dei produttori che vendono

solo sul mercato domestico) e costituiscono quasi il 50% di tutti gli esportatori. Tuttavia, l'osservazione dell'attività multi-prodotto basata esclusivamente su quanto avviene dal lato della produzione dell'impresa (ovvero, numero di beni prodotti) fornisce una visione incompleta del fenomeno. Il motivo è costituito dal fatto che un gran numero di imprese esportatrici vende all'estero beni che non produce (cosiddette Esportazioni Non Prodotte, ENP). Se si tiene conto di questa realtà che caratterizza l'attività di *export*, le imprese multi-prodotto arrivano a costituire oltre il 50% del totale manifatturiero e quasi il 90% degli esportatori.

I dati della tavola 1 confermano, inoltre, l'evidenza, riportata in diversi altri studi, che gli esportatori sono, rispetto agli operatori che vendono solo nel mercato interno, mediamente più grandi (4 volte), più produttivi (1,5 volte) e più frequentemente importatori (8 volte)⁴. Occorre considerare che, in quanto segue, la produttività del lavoro è misurata dal fatturato per addetto a prezzi correnti. Si tratta di un indicatore utilizzato come *proxy* di misure più adeguate di produttività (valore aggiunto per addetto o produttività totale dei fattori) e che, tuttavia, non è stato possibile costruire per le limitate informazioni disponibili nella base di dati. Secondo la tavola 1, d'altro canto, si riscontrano differenze tra mono e multi-produttori a seconda che questi siano esportatori o meno. Mentre infatti non si osservano sostanziali "premi" di dimensione e produttività delle imprese multi-prodotto su quelle mono-prodotto tra gli operatori del mercato interno, questi vantaggi sono più evidenti tra gli esportatori. In particolare, le imprese esportatrici multi-prodotto sono in media caratterizzate da una maggiore dimensione, più elevata produttività e più frequente attività di importazione di quelle esportatrici mono-prodotto; queste differenze sono viepiù accentuate (soprattutto per la frequenza dell'*import*) quando si considerino tra le multi-prodotto le imprese che esportano, oltre a prodotti propri, beni che non producono. La tavola 1 pone anche in luce le diverse caratteristiche delle imprese a seconda che

³ Cfr. comunicato stampa ISTAT "Struttura e competitività del sistema delle imprese industriali e dei servizi", 19 novembre 2008, http://www.istat.it/salastampa/comunicati/non_calendario/20081119_00/.

⁴ Evidenze sul comportamento sul lato importazioni delle imprese italiane sono riscontrabili in Castellani, Serti e Tommasi (2009).

Tavola 1 - Composizione del dataset Coe-Prodcom

Tipologia imprese	Imprese		Fatturato complessivo		Dimensione media	Produttività del lavoro	Imprese importatrici		Importazioni complessive	
	N	%	(mgl euro)	%			N	%	(mgl euro)	%
Non esportatrici	11.205	39,9	37.256.689	9,6	24,7	123,1	1.545	11,0	1.756.784	1,9
Mono-prodotto	6.774	24,1	19.987.088	5,1	23,6	124,2	878	6,2	767.915	0,8
domanda finale	4.678	16,6	15.094.077	3,9	23,6	129,5	695	4,9	569.977	0,6
conto terzi	1.382	4,9	2.119.508	0,5	23,1	97,5	65	0,5	18.459	0,0
entrambi	714	2,5	2.773.503	0,7	24,3	140,9	118	0,8	179.478	0,2
Multi-prodotto	4.431	15,8	17.269.601	4,4	26,5	121,6	667	4,7	988.869	1,1
domanda finale	3.200	11,4	14.385.709	3,7	26,9	136,2	538	3,8	759.001	0,8
conto terzi	661	2,4	760.411	0,2	24,3	49,9	33	0,2	13.287	0,0
entrambi	570	2,0	2.123.481	0,5	27,0	122,5	96	0,7	216.581	0,2
Esportatrici	16.906	60,1	351.194.628	90,4	104,0	191,7	12.559	89,0	91.567.846	98,1
⁽¹⁾ Mono-prodotto	8.543	30,4	114.714.567	29,5	78,1	184,7	6155	43,6	26.491.279	28,4
domanda finale	7.218	25,7	100.339.227	25,8	81,4	184,8	5280	37,4	23.482.705	25,2
conto terzi	224	0,8	935.168	0,2	45,6	105,7	118	0,8	190.542	0,2
entrambi	1.101	3,9	13.440.172	3,5	62,9	199,9	757	5,4	2.818.033	3,0
Multi-prodotto	8.363	29,7	236.480.061	60,9	128,5	199,0	6404	45,4	65.076.567	69,7
domanda finale	7.098	25,2	212.256.759	54,6	135,3	200,6	5508	39,1	54.838.558	58,8
conto terzi	132	0,5	819.725	0,2	67,9	100,4	83	0,6	1.008.844	1,1
entrambi	1.133	4,0	23.403.577	6,0	93,2	200,5	813	5,8	9.229.165	9,9
⁽²⁾ Mono-prodotto	2.161	7,7	13.607.291	3,5	38,1	156,5	922	6,5	1.487.633	1,6
domanda finale	1.670	5,9	11.254.164	2,9	39,3	162,3	717	5,1	1.261.975	1,4
conto terzi	123	0,4	378.390	0,1	38,7	90,5	46	0,3	36.215	0,0
entrambi	368	1,3	1.974.737	0,5	32,7	152,3	159	1,1	189.443	0,2
Multi-prodotto	14.745	52,5	337.587.337	86,9	113,6	196,9	11.637	82,5	90.080.213	96,5
domanda finale	12.646	45,0	301.341.822	77,6	118,5	196,6	10.071	71,4	77.059.287	82,6
conto terzi	233	0,8	1.376.503	0,4	61,9	110,6	155	1,1	1.163.171	1,2
entrambi	1.866	6,6	34.869.012	9,0	87,2	209,6	1.411	10,0	11.857.755	12,7
TOTALE	28.111	100	388.451.317	100	72,4	164,4	14.104	100	93.324.630	100

(1) Imprese esportatrici distinte in mono e multi prodotto rispetto al numero di beni prodotti (codice Prodcom a 8 digit).

(2) Imprese esportatrici distinte in mono e multi prodotto rispetto al numero di beni esportati (codice Prodcom a 8 digit).

Fonte: elaborazioni su dati ISTAT

vendano sul mercato finale od operino per conto terzi. Nel dataset considerato, i produttori per la domanda finale costituiscono, nel 2006, poco meno dell'80% del totale manifatturiero, seguono col 12,5% quelli che effettuano entrambe le produzioni (conto terzi e finale) e con l'8,5% gli operatori che fanno esclusivamente produzioni su committenza. Il fenomeno dell'attività per conto terzi sembra, tuttavia, caratterizzare prevalentemente le imprese volte al mercato nazionale. Le imprese esportatrici che producono su committenza sono (tra mono e multi-produttori) appena l'1,3% del totale manifatturiero (2% degli esportatori), quelle che affiancano alla committenza anche produzioni finali sono il 5% (13% degli esportatori)⁵. Mentre per le imprese rivolte al

mercato interno non si riscontrano forti differenze di dimensione e di produttività a seconda che si produca per la domanda finale o per conto terzi, alcune peculiarità emergono tra gli esportatori. I produttori che vendono esclusivamente alla domanda finale sono mediamente più grandi, ma non sempre più produttivi delle (relativamente poche) imprese interessate da produzioni per conto terzi. In particolare, le imprese esportatrici che affiancano produzioni finali ad attività per conto terzi sembrano mediamente non distanti dai livelli di produttività degli esportatori per il mercato finale. Nella tavola 2 l'attenzione si focalizza sui produttori manifatturieri che vendono sui mercati esteri. In essa le imprese multi-prodotto sono considerate esclusivamente

⁵ La minore rilevanza diretta del mercato di esportazione per i produttori per conto terzi non esclude, naturalmente, che essi risultino influenzati in modo indiretto dalla domanda estera, servendo imprese orientate all'*export*. Parte di questa incidenza indiretta del mercato estero potrebbe essere inglobata anche nel fenomeno delle esportazioni non prodotte di cui si parla in seguito.

nell'accezione basata sul numero di beni venduti (anziché su quelli prodotti). Ne risulta che, nel 2006, gli esportatori multi-prodotto (colonna 2) costituiscono l'87% del totale delle imprese manifatturiere esportatrici e coprono (colonna 3) il 99% del valore delle esportazioni⁶. Al crescere del numero di beni esportati (colonna 1) si riduce il numero di imprese esportatrici (colonna 2), talché relativamente pochi operatori (meno di 2.000 nel dataset di riferimento, 12% del totale) esportano più di 30 prodotti, ma le loro vendite coprono il 55% dell'export complessivo. Nel contempo, al crescere del numero di beni esportati (colonna 1) aumenta

il numero di mercati di destinazione (colonna 6). Questi sono in media 18,5 per impresa, ma con un'ampia escursione intorno a tale valore: le imprese che esportano solo un prodotto lo indirizzano in media in 2,4 mercati di sbocco, mentre gli operatori che vendono più di 30 prodotti raggiungono mediamente circa 45 diverse destinazioni. Data la maggiore produttività delle imprese esportatrici multi-prodotto, queste evidenze sono in linea con quanto suggerito dalla teoria circa la capacità delle imprese più produttive di servire un più ampio ventaglio di mercati e di vendere un maggior numero di prodotti per destinazione.

Tavola 2 - Principali caratteristiche delle imprese esportatrici

	Numero di prodotti esportati ⁽¹⁾		Numero di imprese		Esportazioni		Produzione	Beni prodotti	Mercati di destinazione	Esportazioni per impresa/ prodotto	Esportazioni per impresa/ destinazione	Esportazioni per impresa/ prodotto/ destinazione
	N	%	(mgl euro)	%	(mgl euro)	%	(media)	(media)	(euro)	(euro)	(euro)	
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)	(10)	(11)	
1	2.161	12,8	1.071.637	0,6	13.607.291	3,9	2,0	2,4	98.090	118.061	68.453	
2	1.545	9,1	1.905.814	1,0	12.306.805	3,5	1,9	4,7	192.099	184.565	109.548	
3	1.235	7,3	2.950.833	1,6	13.090.587	3,7	2,0	7,5	275.059	247.512	137.690	
4	1.027	6,1	3.005.798	1,6	13.350.851	3,8	1,9	8,9	292.849	266.874	140.222	
5	899	5,3	3.423.418	1,9	11.111.689	3,2	1,9	11,8	334.809	273.174	144.381	
6	818	4,8	3.160.487	1,7	8.757.648	2,5	2,2	12,3	291.397	264.919	129.832	
7	705	4,2	3.021.412	1,7	8.496.918	2,4	2,3	14,2	289.490	258.749	122.028	
8	647	3,8	4.303.594	2,4	12.741.190	3,6	2,2	16,6	405.235	348.328	159.457	
9	558	3,3	2.944.413	1,6	8.572.408	2,4	2,3	18,2	307.446	259.694	115.649	
10	556	3,3	4.556.129	2,5	9.193.853	2,6	2,3	20,0	457.489	368.619	161.731	
11	471	2,8	2.598.984	1,4	5.755.257	1,6	2,2	19,9	297.707	250.940	107.824	
12	449	2,7	3.505.394	1,9	7.810.137	2,2	2,4	22,4	356.384	316.400	129.998	
13	402	2,4	3.911.220	2,1	6.897.479	2,0	2,4	24,3	411.881	366.185	145.827	
14	342	2,0	3.248.160	1,8	8.701.294	2,5	2,4	24,3	377.913	359.668	139.048	
15	331	2,0	2.969.638	1,6	6.832.301	1,9	2,6	25,2	350.111	326.477	120.501	
16-20	1.321	7,8	14.336.804	7,9	28.456.817	8,1	2,5	27,1	360.430	369.372	124.469	
21-30	1.448	8,6	24.092.437	13,2	39.450.841	11,2	2,8	33,4	423.031	467.587	134.181	
31-50	1.165	6,9	28.572.519	15,7	49.304.357	14,0	3,3	39,5	418.946	586.657	130.143	
>50	826	4,9	68.752.958	37,7	86.756.905	24,7	4,4	54,0	679.525	1.479.290	159.480	
TOTALE	16.906	100	182.331.647	100	351.194.628	100	2,2	18,5	411.398	498.490	136.958	

(1) Prodotti esportati definiti secondo la classificazione Prodcom a 8 digit.

Fonte: elaborazioni su dati ISTAT

Le esportazioni medie per impresa/prodotto (colonna 7), per impresa/destinazione (colonna 8) e per impresa/prodotto/destinazione (colonna 9) tendono a crescere, anche se in modo non sistematico, all'incrementarsi del numero di beni esportati. In generale, quanto più elevato

è il numero di prodotti venduti tanto maggiore tende a essere il valore delle esportazioni per impresa (colonna 3 diviso colonna 2). La tavola 2 pone, in luce infine, l'importanza del fenomeno, già accennato, delle imprese che esportano beni non prodotti. Considerando le imprese che esportano

⁶ Come riferimento si può osservare che in Belgio, sulla base di un analogo abbinamento tra Prodcom e Coe, le imprese multi-prodotto sono l'84% degli esportatori ed esportano il 99% del valore complessivo (Bernard, Van Beveren e Vandembussche, 2010).

almeno due prodotti, si rileva un numero di beni venduti sui mercati esteri (colonna 1) sistematicamente superiore a quello delle produzioni (colonna 5), talché la caratteristica delle imprese di essere multi-prodotto è molto più accentuata sul lato delle vendite rispetto a quello della produzione. All'analisi di questo fenomeno è dedicato il paragrafo successivo.

3. Le esportazioni non prodotte

Le imprese esportatrici tendono dunque a connotarsi per la vendita all'estero di un numero di beni superiore a quello che dichiarano di realizzare. La differenza nel numero di beni esportati e prodotti, inoltre, si amplia all'aumentare del numero di produzioni esportate. Con riferimento all'intero campione di imprese esportatrici, il numero medio di produzioni esportate è pari a circa 9, a fronte di una media di beni prodotti di poco superiore a 2 (colonna 5), a conferma che un ampio sotto-insieme di imprese esporta produzioni che non realizza. Come in Bernard, Van Beveren e Vandebussche (2010), si effettua una classificazione di produzioni, imprese e flussi di esportazione con l'obiettivo di evidenziare la parte di attività ENP a livello di singola impresa e pervenire a una prima stima sulla rilevanza di questo fenomeno. Con riferimento ai prodotti esportati, è possibile identificare due distinte tipologie: 1) produzioni "regolari", relative ai beni effettivamente prodotti ed esportati dall'impresa e per i quali il valore delle vendite all'estero è non superiore a quello della corrispondente produzione; 2) produzioni ENP, che includono sia beni, definiti ENP "misti", il cui valore all'esportazione è superiore a quello della produzione effettivamente realizzata, sia beni, definiti ENP "in senso stretto", per i quali al valore dell'export non corrisponde alcuna attività produttiva.

Sulla base di questa classificazione è possibile effettuare un analogo raggruppamento delle imprese esportatrici. Si definiscono "regolari" quelle che esportano esclusivamente beni che producono e in

misura non superiore alla produzione complessivamente effettuata. Si classificano come esportatori ENP le unità produttive che esportano almeno una produzione che non producono. A loro volta, queste imprese possono essere ulteriormente ripartite in due gruppi, mutuamente esclusivi: gli esportatori ENP "in senso stretto" includono le imprese che effettuano almeno una esportazione di un bene non prodotto e nessuna esportazione ENP "mista"; gli esportatori ENP con produzioni "miste" comprendono invece le sole imprese che esportano almeno un bene il cui valore di *export* supera quello di produzione⁷.

Per quanto riguarda, infine, le esportazioni complessive per impresa, esse corrispondono alla somma delle vendite all'estero delle produzioni "regolari" e di quelle ENP. Le prime includono anche, per la quota inferiore al valore della produzione, quella parte delle esportazioni "miste" che risultano prodotte all'interno dell'impresa; ciò che eccede la produzione interna è invece attribuita alla componente ENP "in senso stretto".

Le evidenze corrispondenti a tali classificazioni di prodotti, imprese ed esportazioni sono contenute nella tavola 3. Ne emerge l'estrema diffusione del fenomeno delle esportazioni non prodotte. Le imprese ENP (16.137, colonna 2) rappresentano oltre il 95% del totale delle imprese esportatrici (16.906); oltre l'88% (14.254 imprese, colonna 6) delle imprese ENP consiste di unità di tipo esclusivamente "in senso stretto", mentre la parte restante (1.829 imprese, colonna 5) consiste in maggioranza di unità che esportano beni non prodotti. Ne segue che le imprese che esportano almeno un prodotto di tipo ENP rappresentano la quasi totalità (oltre il 99%) di questa tipologia di imprese. Tale fenomeno appare sufficientemente robusto, tale da persistere al crescere del livello di aggregazione dei dati: passando dagli 8 *digit*, utilizzati per questa analisi, ai 2 *digit*, la quota di imprese ENP sul totale degli esportatori si riduce solo al 75% (12.770 su 16.906), mentre la percentuale di operatori ENP "in senso stretto" rimane ferma al valore dell'88% (11.300 imprese).

7 Si tenga presente che, in base alla classificazione adottata, sia le imprese ENP "miste" che quelle "in senso stretto" possono effettuare anche esportazioni di tipo "regolare" per una o più tipologie produttive.

Per quanto riguarda i prodotti, il fenomeno ENP riguarda circa il 93% dei beni oggetto di esportazione (4.046 prodotti su 4.345, colonne 9 e 8), mentre oltre l'80% delle transazioni verso l'estero per impresa/prodotto presenta una esportazione del tipo ENP (colonna 11). Il corrispondente

valore delle esportazioni non prodotte (colonna 12) è pari a circa il 64% delle esportazioni complessivamente effettuate dalle imprese del campione di riferimento e, di tale ammontare, circa i 2/3 sono costituiti da vendite all'estero di prodotti ENP "in senso stretto"⁸.

Tavola 3 - Imprese esportatrici ENP: numero di imprese, prodotti esportati e valore dell'export

	Imprese esportatrici ENP (3+6)	Imprese ENP "miste" (4+5)	Imprese ENP "miste" con prodotti "regolari"	Imprese ENP "miste" con prodotti "in senso stretto"	Imprese ENP "in senso stretto"	Imprese con almeno un prodotto ENP "in senso stretto" (5+6)	Prodotti totali	Prodotti ENP	Impresa/prodotto	Impresa/prodotto ENP	Esportazioni ENP ⁽²⁾ (13+14)		Esportazioni ENP "miste" ⁽²⁾	Esportazioni ENP "in senso stretto" ⁽²⁾
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(8)	(9)	(10)	(11)	(12)	(13)	(14)	
8-digit	16.137	1.883	54	1.829	14.254	16.083	4.345	4.046	282.815	225.076	116.336.752	34.241.093	82.095.659	
5-digit	15.161	1.662	91	1.571	13.499	15.070	548	472	167.163	127.472	88.914.673	32.294.127	56.620.547	
4-digit	14.684	1.555	112	1.443	13.129	14.572	238	224	133.957	99.461	78.360.069	33.005.600	45.354.469	
2-digit	12.770	1.469	215	1.254	11.301	12.555	24	24	74.184	45.570	68.398.107	44.607.480	23.790.627	

(1) ENP "miste" includono le imprese che esportano prodotti in misura superiore alla effettiva produzione; ENP "miste" con prodotti "regolari" includono gli esportatori ENP che esportano anche prodotti che producono; ENP "in senso stretto" comprendono le imprese che esportano produzioni non prodotte; Impresa/prodotto include tutte le coppie di produzioni per impresa prodotti e/o esportati; Impresa/prodotto ENP include il sotto-insieme delle transazioni con l'estero relative a beni non effettivamente prodotti dall'impresa; esportazioni ENP, ENP "miste" e "in senso stretto" includono le esportazioni complessive per prodotti ENP, ENP "misti" e ENP "in senso stretto".

(2) Valori in migliaia di euro.

Fonte: elaborazioni su dati ISTAT

Ulteriori dettagli sulle caratteristiche delle imprese esportatrici sono riportate nella tavola 4, in cui le evidenze su alcune variabili di struttura (dimensione media, fatturato per addetto, numero dei mercati di destinazione e delle produzioni esportate) sono rese disponibili per gli esportatori "regolari" e varie tipologie di imprese ENP. A queste ultime è attribuibile la maggiore dimensione media delle imprese esportatrici rispetto a quelle che operano esclusivamente sul mercato domestico: esse risultano mediamente più grandi rispetto agli esportatori "regolari". Le maggiori dimensioni medie sono state osservate, in particolare, per le unità ENP "miste", sia nel caso che vendano esclusivamente alla domanda finale ovvero che aggiungano a tale attività quella di produzione per conto terzi. Queste ultime due tipologie presentano, inoltre, i valori più elevati del fatturato medio. Tuttavia, il contributo al valore medio complessivo è largamente attribuibile alle imprese esportatrici ENP "in senso stretto",

essenzialmente per effetto della loro maggiore numerosità campionaria.

Ciò non si riflette, tuttavia, in più elevati livelli di efficienza produttiva degli esportatori ENP. Le imprese esportatrici "regolari" presentano, infatti, un valore della produttività (fatturato per addetto) mediamente superiore a quello delle imprese ENP: tale relazione si registra sia per i produttori che si rivolgono esclusivamente alla domanda finale, sia per quelli che affiancano produzioni finali ed attività per conto terzi. Livelli particolarmente elevati della produttività del lavoro sono stati tuttavia osservati per le imprese ENP "miste" che vendono esclusivamente alla domanda finale e, pur in misura più contenuta, per gli esportatori ENP "in senso stretto" che effettuano anche attività produttive su commessa (presumibilmente di quelle produzioni non destinate all'esportazione). Una misura dell'intensità all'export per tipologia di esportatori è ottenuta dal rapporto tra esportazioni "regolari" e

⁸ Non dissimili sono i risultati trovati per il Belgio da Bernard, Van Beveren e Vandebussche (2010), dove l'incidenza dei beni esportati e non prodotti sul complesso dei beni venduti all'estero è del 91%, mentre le transazioni per impresa/prodotto implicanti esportazioni di tipo ENP sono il 75%. Un elemento di differenza è costituito dalla quota di export di tipo ENP sul valore totale delle vendite all'estero che in Belgio è di poco inferiore al 40%.

Tavola 4 - Variabili di performance per tipologia di impresa esportatrice - Totale manifattura

	Imprese esportatrici totali	Esportatori "regolari"	Esportatori ENP	Esportatori ENP "misti"	Esportatori ENP "in senso stretto"
Addetti	104,0	35,0	107,2	230,3	91,0
Domanda finale	109,0	35,3	112,4	126,7	94,2
Conto terzi	56,5	37,3	57,9	78,4	56,1
Entrambe le attività	78,5	33,3	81,1	245,6	76,0
Fatturato ⁽¹⁾	19.920	7.137	20.530	45.776	17.194
Domanda finale	20.841	7.068	21.470	48.942	17.719
Conto terzi	4.606	3.268	4.703	8.884	4.349
Entrambe le attività	16.359	8.292	16.820	25.062	15.905
Esportazioni ⁽¹⁾	10.785	688	11.266	39.971	7.474
Esportazioni "regolari"	3.903	688	4.056	10.650	3.185
Esportazioni ENP	6.881	0	7.209	29.321	4.288
ENP "in senso stretto"	4.856	0	5.087	11.136	4.288
ENP "miste"	2.025	0	2.122	18.184	0
"miste" con prodotti "regolari"	691	0	724	6.204	0
"miste" con prodotti ENP "in senso stretto"	1.334	0	1.398	11.981	0
Fino a 49	1.123	262	1.164	2.054	1.046
50-249	3.383	252	3.533	6.876	3.091
250 e oltre	6.278	173	6.569	31.041	3.337
Importazioni ⁽¹⁾	5.415	1.831	5.586	19.949	3.689
Fino a 49	427	274	434	656	405
50-249	1.596	1.218	1.614	2.736	1.465
250 e oltre	3.392	339	3.538	16.557	1.818
Produttività (fatturato per addetto)	191,6	203,7	191,4	198,8	189,0
Domanda finale	191,2	200,3	191,1	386,2	188,1
Conto terzi	81,5	87,6	81,2	113,3	77,5
Entrambe le attività	208,4	249,2	207,5	102,0	209,3
Prodotti "regolari"	1,1	1,1	1,1	2,1	1,0
Prodotti ENP "misti"	0,2	0,0	0,2	1,4	0,0
Prodotti ENP "in senso stretto"	13,2	0,0	13,8	25,9	12,2
Prodotti totali	14,4	1,1	15,1	29,4	13,2
Destinazioni prodotti "regolari"	9,2	3,4	9,5	14,3	8,8
Destinazioni prodotti ENP "misti"	2,1	0,0	2,2	19,2	0,0
Destinazioni prodotti ENP "in senso stretto"	15,1	0,0	15,8	22,8	14,9
Destinazioni totali	26,4	3,4	27,5	56,3	23,7
Imprese	16.906	769	16.137	1.883	14.254

(1) Valori medi (migliaia di euro).

Fonte: elaborazioni su dati ISTAT

fatturato⁹. Nel complesso, la propensione all'esportazione è risultata pari al 19,6%, a sintesi di valori più contenuti per le imprese "regolari" (9,6%) e della maggiore intensità osservata per le imprese ENP, in particolare per la componente delle imprese "miste", in cui tale incidenza è risultata superiore al 23%. Queste ultime, allo stesso tempo, mostrano un elevato grado di penetrazione delle importazioni (pari al 44% il rapporto tra importazioni complessive e produzione commercializzata). In media, tale incidenza è risultata pressoché analoga sia per le imprese

ENP che per quelle "regolari" (pari a circa il 27%).

Le imprese esportatrici ENP forniscono un contributo determinante all'incremento del numero di produzioni esportate (pari a oltre 14 beni, in media, per l'intero campione delle imprese esportatrici). Il numero di beni esportati è risultato fortemente variabile rispetto alla tipologia di imprese esportatrici: gli esportatori "regolari" dichiarano poco più di 1 prodotto esportato, le imprese ENP circa 15 e questo numero pressoché raddoppia nel caso di quelle classificate come ENP "miste".

⁹ Nell'indagine Prodcum, il valore della produzione non include i prodotti acquistati e rivenduti senza alcuna trasformazione da parte dell'impresa, assimilabili alle produzioni ENP. Il rapporto tra esportazioni complessive (comprensive della componente ENP) e fatturato sarebbe pertanto fuorviante.

Se la quota delle produzioni ENP “regolari” risulta trascurabile, la presenza di tali produzioni nel *mix* produttivo delle imprese esportatrici contribuisce in misura significativa all’ampliamento del numero di mercati di destinazione. A fronte della loro modesta incidenza, i mercati di sbocco di tali produzioni “regolari” rappresentano circa il 35% delle destinazioni, una incidenza che si mantiene nel complesso stazionaria rispetto alle varie tipologie di esportatori. La quota dei mercati di destinazione attribuibili alle produzioni ENP “in senso stretto” è risultata superiore e pari al 57% (in considerazione della larga prevalenza di questa tipologia di esportazioni), mentre i mercati per le produzioni ENP “miste” assumono rilevanza esclusivamente per questo specifico gruppo di imprese.

Conclusioni

In questo contributo si è documentata l’importanza delle imprese manifatturiere multi-prodotto, la loro maggiore presenza tra gli esportatori e, per quest’ultimi, la diffusione molto ampia delle cosiddette esportazioni non prodotte.

Sulla base di un apposito dataset che abbina dati di produzione a livello di impresa/prodotto con dati di commercio con l’estero a livello di impresa/prodotto/destinazione, si è mostrato che gli operatori multi-prodotto sono (nel 2006, anno per il quale è stato effettuato l’abbinamento) oltre il 45% del totale. Essi sono relativamente più diffusi tra gli esportatori: quasi il 50% di questi ultimi realizza più di una linea produttiva. Se si tiene poi conto che le imprese esportatrici vendono di regola all’estero più beni di quelli che effettivamente producono, la quota degli operatori “multi-prodotto” tra gli esportatori sale all’87% (99% del valore dell’*export* rilevato nel dataset). Gli esportatori multi-prodotto, comunque definiti (sulla base del numero di linee prodotte, oppure dei beni esportati), sono mediamente più grandi, più produttivi e più propensi all’*import* di quelli mono-prodotto.

La combinazione dei dati di produzione con quelli di commercio estero a livello di impresa/prodotto consente, inoltre, di porre in luce l’importanza del fenomeno, qui definito,

delle esportazioni non prodotte (ENP). La grande maggioranza degli esportatori multi-prodotto vende all’estero beni per un valore maggiore di quanto produce e/o esporta beni che non produce affatto. Considerando il massimo livello di disaggregazione (prodotti a 8 *digit*), nel 2006 il fenomeno ENP si verifica per circa il 95% delle imprese esportatrici (84% nel caso di imprese che vendono beni non prodotti “in senso stretto”), per il 93% dei prodotti esportati e per l’80% delle transazioni verso l’estero per impresa/prodotto. La diffusione di tale fenomeno tra le imprese appare, peraltro, robusta al livello di aggregazione adottato per i dati: passando dagli 8 ai 2 *digit*, si conferma una percentuale molto ampia di esportatori che vendono beni ENP.

In questo contributo si è fornita una prima fotografia della realtà delle imprese multi-prodotto e di quel particolare fenomeno che sono le ENP. Soprattutto per quest’ultimo aspetto sono necessari ulteriori sforzi interpretativi, cercando di sfruttare tutte le informazioni presenti nel dataset.

Esportazioni non prodotte possono, infatti, derivare da modalità di comportamento degli operatori molto diverse tra loro. Dalla pura intermediazione, per cui imprese più produttive si fanno tramite nel portare all’estero beni acquistati in Italia da operatori non in grado di sostenere i costi dell’esportazione, alla vendita di componenti provenienti anche dall’importazione e utilizzati per la produzione del bene “non ENP” esportato dall’impresa, all’esportazione di prodotti complementari alla *core competence* dell’impresa o anche del tutto diversi, ma rientranti in strategie di rafforzamento del marchio del produttore. Comunque sia, l’evidenza della diffusione di imprese e prodotti di tipo ENP influisce sul modo in cui normalmente si considerano i legami tra esportazioni e produzione: essi sono probabilmente anche più articolati di quanto gli schemi sulla catena internazionale del valore fanno ritenere. Non da ultimo, il fenomeno ENP dovrebbe sollevare qualche punto di domanda per il *policy maker* che si propone di sostenere le esportazioni nazionali: quando si promuovono le vendite all’estero, su quali produzioni interne si va effettivamente a impattare?

Riferimenti bibliografici

- Bernard A. B., Redding S. J. e Schott P. K. (2010a), *Multi-product Firms and Product Switching*, American Economic Review 100(1), 70-97.
- Bernard A. B., Redding S. J. e Schott P. K. (2010b), *Multi-product Firms and Trade Liberalization*, Tuck School of Business at Dartmouth, mimeo.
- Bernard A. B., Van Beveren I. e Vandenberghe H. (2010), *Multi-product exporters, Carry-Along Trade and the Margins of Trade*, National Bank of Belgium Working Papers Research, n. 203, October.
- Berthou A. e Fontagné L. (2009), *How do Multi-product Exporters React to a Change in Trade Costs?*, Cepii, mimeo.
- Castellani D., Serti F., Tommasi C. (2009), *Firms in International Trade: Importers and Exporters Heterogeneity in the Italian Manufacturing Industry*, The World Economy (prossima pubblicazione).
- De Nardis S. e Pappalardo C. (2010), *Imprese italiane nella competizione internazionale: modalità di un aggiustamento a lungo misconosciuto*, Relazione presentata alla 51^{ma} riunione della Società Italiana degli Economisti, Catania 15-16 ottobre.
- De Nardis S. e Ventura M. (2010), *Effects of Product Dropping on Firm's Productivity and Employment Composition*, The Empirical Economic Letters 9, 343-352.
- Eckel C., Iacovone L., Javorcik B. S. e Neary J. P. (2010), *Multi-product Firms at Home and Away: Cost- Versus Quality-Based Competence*, December, mimeo
- Eckel C. e Neary J. P. (2010), *Multi-product firms and Flexible Manufacturing in the Global Economy*, Review of Economic Studies 77, 188-217.
- Iacovone L. e Javorcik B. S. (2009), *Shipping Good Tequila Out: Investment, Domestic Unit Value and Entry of Multi-products Plants in Export Markets*, University of Sussex, mimeo
- Feenstra R. C. e Ma H. (2008), *Optimal Choice of Product Scope for Multi-product firms under Monopolistic Competition*, in E. H. Helpman, D. Marin e T. Verdier *The Organization of Firms in a Global Economy*, Cambridge Mass. Harvard University Press, 173-199.
- ISAE (2008), *Le previsioni per l'economia Italiana: comportamenti di impresa*, (marzo)
- Mayer T, Melitz M. J., Ottaviano G. I. P. (2010), *Market Size, Competition and Product Mix of Exporters*, National Bank of Belgium Working Paper Research, n. 202, October.