

Determinanti dell'eterogeneità nei comportamenti delle imprese nella fase di recupero dei livelli delle esportazioni pre-crisi

contributi

di Filippo Oropallo*

Introduzione

La crisi economica ha fatto registrare, nel 2009, cadute significative del commercio internazionale, con un calo complessivo del livello delle esportazioni italiane di circa il 21%. A questa fase di caduta dei livelli di attività delle imprese ha fatto seguito una fase di ripresa che, nel corso del 2010, ha consentito un parziale recupero riportando i livelli nominali di export al 91,5% rispetto a quelli del 2008.

Partendo da questo contesto macroeconomico, è stata effettuata un'analisi delle dinamiche individuali di impresa al fine di comprendere nel dettaglio i caratteri delle imprese esportatrici, le eterogeneità di comportamento per diversi segmenti di impresa: da quelli più dinamici, che hanno recuperato i livelli di esportazione, a quelli che hanno manifestato maggiori difficoltà. Si esaminano i fattori strutturali quali l'attività economica, la dimensione, la localizzazione e variabili comportamentali come ad esempio la differenziazione merceologica, l'orientamento sui mercati internazionali, misurando il loro impatto sul grado di recupero dei livelli delle esportazioni pre-crisi.

Le fasi di analisi prendono spunto da una disamina introduttiva della dinamica settoriale e dimensionale dell'export tra il 2008 e il 2009. Si prosegue nella classificazione delle imprese in base alla variazione dell'export con l'evidenziazione dei segmenti che hanno contribuito positivamente al parziale recupero avvenuto nel corso del 2010. Si stimano, pertanto, i fattori che hanno maggiormente influenzato le diverse tipologie di

performance sui mercati esteri, cercando di delineare alcuni significativi profili prevalenti di imprese, giungendo ad una sintesi dei fattori determinanti e ad una misura dell'impatto delle principali "reazioni" adottate nel tentativo di recuperare o migliorare la propria performance in termini di vendite all'estero.

L'analisi utilizza una base di dati a livello di impresa, di tipo longitudinale. Il panel di dati¹ è il frutto del lavoro di integrazione dei dati dell'indagine del Commercio estero dal 2008 al 2010 con le informazioni del Registro statistico delle imprese attive del 2009.

1. Le imprese manifatturiere esportatrici nel 2009

Nel corso del 2009 si assiste ad una significativa contrazione delle vendite all'estero associata anche ad una sostanziale riduzione di imprese della manifattura attive all'export. Si passa difatti da 91.617 imprese del 2008 ad 87.550 (-4,4%).

Il calo complessivo del valore delle vendite delle imprese manifatturiere è stato del 22,4%, ma si rilevano forti differenze sia a livello di settore di attività, sia a livello di dimensione aziendale (Tavola 1).

L'unico settore dove le vendite all'estero non sono diminuite è stato quello farmaceutico (+0,9%); tra le imprese di questo settore, tuttavia, si registra la performance negativa di quelle e di medie dimensioni (-30,9%). Le imprese che hanno contenuto i cali sono state quelle del

* Istat

¹ Il panel di dati è costituito dalle imprese manifatturiere attive sui mercati esteri nel primo semestre del 2008 e nel secondo semestre del 2010. Le imprese considerate sono 43.958: circa metà delle imprese esportatrici del 2009, con una copertura del 94% dell'export della manifattura. Esse rappresentano più della metà (52,5%) degli addetti manifatturieri.

settore dei mezzi di trasporto, escluso gli autoveicoli, (-3,2%) e quelle alimentari (-4,3%), per queste ultime sono le imprese più grandi ad incrementare le vendite (+3,9%). Dall'altro lato, forti riduzioni sono state registrate per le imprese del comparto

energetico (-48,4%), anche per effetto del calo dei prezzi delle materie prime, di quelle della fabbricazione degli autoveicoli (-31,8%), del comparto dei metalli (-31,8%), del legno, mobili e di altri settori del made in Italy con cali di circa il 24%.

Tavola 1 - Esportazioni delle imprese per classe di addetti e attività economica - Anno 2009
Variazioni percentuali

ATTIVITÀ ECONOMICHE		Classi di addetti				Totale
		1-9 addetti	10-49 addetti	50-249 addetti	250 e oltre	
CF21	Fabbricazione di prodotti farmaceutici di base e di preparati farmaceutici	0,0	5,6	-30,9	8,5	0,9
CL30	Fabbricazione di altri mezzi di trasporto	-23,2	-5,3	-5,1	-2,6	-3,2
CA10-12	Industrie alimentari, delle bevande e del tabacco	-2,1	-10,5	-8,4	3,9	-4,3
CC17-18	Fabbricazione di carta e di prodotti di carta; stampa e riproduzione di supporti registrati	-10,4	-18,2	-10,5	-8,7	-10,6
CJ27	Fabbricazione di apparecchiature elettriche ed apparecchiature per uso domestico non elettriche	6,0	-26,0	-23,5	-17,6	-19,4
CG22	Fabbricazione di articoli in gomma e materie plastiche	-22,2	-16,4	-19,5	-21,3	-19,6
CB15	Fabbricazione di articoli in pelle e simili	-21,6	-20,2	-24,0	-14,1	-19,9
CI26	Fabbricazione di computer e prodotti di elettronica e ottica; apparecchi elettromedicali, apparecchi di misurazione e di orologi	-4,6	-19,4	-28,0	-16,9	-20,0
CG23	Fabbricazione di altri prodotti della lavorazione di minerali non metalliferi	-15,0	-21,2	-17,8	-22,3	-20,5
CB13	Industrie tessili	-14,3	-24,7	-22,3	-16,9	-20,9
CB14	Confezione di articoli di abbigliamento; confezione di articoli in pelle e pelliccia	-10,0	-19,2	-21,0	-24,2	-21,3
CE20	Fabbricazione di prodotti chimici	-13,6	-26,6	-16,6	-26,8	-22,6
CK28	Fabbricazione di macchinari ed apparecchiature n.c.a.	-1,1	-23,7	-24,9	-22,3	-23,0
CM32-33	Articoli sportivi e giochi, strumenti musicali, medici, preziosi e altri prodotti n.c.a.; riparazione, manutenzione ed installazione	-20,2	-16,4	-14,3	-36,4	-23,7
CM31	Fabbricazione di mobili	-14,6	-25,9	-24,7	-22,6	-23,9
CC16	Industria del legno e dei prodotti in legno e sughero (esclusi i mobili); fabbricazione di articoli in paglia e materiali da intreccio	-1,1	-30,7	-22,9	-33,2	-26,2
CH24-25	Metallurgia; fabbricazione di prodotti in metallo (esclusi macchinari e attrezzature)	-25,7	-25,5	-29,1	-36,6	-31,8
CL29	Fabbricazione di autoveicoli, rimorchi e semirimorchi	-26,0	-24,0	-33,4	-32,0	-31,8
CD19	Fabbricazione di coke e prodotti derivanti dalla raffinazione del petrolio	129,3	17,9	291,8	-59,5	-48,4
Attività manifatturiere		-12,2	-21,4	-21,3	-23,9	-22,4

Fonte: Istat

2. La misurazione dei fattori di maggiore impatto sulla probabilità di recupero dei livelli pre-crisi

Il recupero avviatosi nel 2010 viene qui analizzato attraverso l'impiego di un panel bilanciato di dati grazie al quale è possibile comprendere la dinamica dell'export a livello di impresa per verificare la capacità di ritornare sui livelli di vendita registrati nel 2008. La distribuzione della variazione dell'export ha consentito di individuare quattro tipologie di impresa, di cui due con variazione positiva e due con variazione negativa. Tra quelle in aumento (pari al

46,6%) si distinguono quelle in moderato aumento con un valore mediano della variazione dell'export pari al 27,1% e quelle in forte aumento con variazioni più sostenute il cui valore mediano è di 289,2%. Tra quelle in diminuzione (pari al 53,4%) si individuano due tipologie: quelle in moderato calo, con valore mediano pari a -21,6%, e quelle in forte calo, con valore mediano pari a -66,5%.

Le quattro tipologie di impresa contrassegnate da una differente performance presentano una connotazione dimensionale e settoriale diversa a seconda anche dei diversi paesi e delle differenti aree di destinazione delle vendite. Difatti per le

imprese attive sui mercati Ue è maggiore la quota di imprese in calo, la quale supera il 60% nel caso delle grandi imprese e nel caso di quelle che producono prevalentemente beni di consumo durevoli, strumentali e intermedi. Per quelle attive sui mercati extra Ue, si osserva una maggiore simmetria nella distribuzione delle imprese per grado di performance, sia per le diverse classi dimensionali sia per le principali tipologie di beni prodotti. Peraltro, da questa preliminare analisi descrittiva emergono due elementi comuni alle due principali aree di sbocco. La prima riguarda la maggiore uniformità di comportamento delle imprese che producono prevalentemente beni di consumo non durevoli; la seconda riguarda la maggiore presenza di imprese di minore dimensione nelle classi di performance estreme (in forte calo e in forte aumento), segno della presenza di una correlazione negativa tra la dimensione aziendale e il verificarsi delle variazioni più consistenti.

L'utilizzo di un modello logistico di tipo multinomiale ha consentito di misurare l'impatto dei principali fattori strutturali e comportamentali sulla probabilità di appartenere ad una delle quattro tipologie di performance, separatamente per le due principali aree di sbocco: mercati Ue e mercati extra Ue. La tipologia di base del modello multinomiale è costituita da quella più rappresentativa, cioè dalla classe di imprese in moderato calo. Questa tipologia copre il 44,5% dell'export totale del panel del secondo semestre del 2010 (era il 50% all'inizio del 2008), seguita da quella in moderato aumento (31,5% rispetto al 23,2% del 2008). Per le imprese in forte aumento la quota è salita al 14,6% dal 4,4%, mentre per quelle in forte calo si scende al 9,2% rispetto al 22,3% del primo semestre del 2008.

Le variabili esplicative del modello sono rappresentate dal logaritmo degli addetti, quale indicatore della dimensione aziendale, il logaritmo degli addetti al quadrato, al fine di depurare il modello dalla presenza di economie di scala, la quota di export sul fatturato totale, quale grado di apertura internazionale, il numero di merci esportate, il numero di paesi di sbocco, due indici di dissimilarità relativi al cambiamento dei mercati di destinazione e dei prodotti offerti intervenuto tra il primo semestre 2008 e l'ultimo semestre 2010, *dummy* relative alla

divisione di attività economica, ai Paesi (nel caso Ue) ed ai sub continenti (nel caso extra Ue).

Il fattore dimensione aziendale influenza negativamente le performance delle classi estreme, mentre ha un impatto positivo sulla probabilità di appartenere alla tipologia in moderato aumento, per le imprese impegnate sui mercati Ue. Nel caso dei mercati extra Ue, la dimensione ha un impatto sempre negativo per entrambe le classi in aumento e non è significativo per quelle in forte calo. L'effetto delle economie di scala si rileva solo nell'ambito dei mercati Ue ed è positivo per le imprese in forte calo e negativo per quelle in moderato aumento.

Anche il parametro relativo alla propensione all'export risulta sempre negativo per le classi estreme nell'ambito dei mercati Ue, con un'influenza più forte (-0,93) sulla probabilità di maggior successo; nel caso extra Ue ha un impatto significativo (-0,79) solo per la tipologia in forte aumento.

La differenziazione merceologica (numero di prodotti esportati) influenza positivamente le performance in moderato aumento in entrambe le aree e quelle in forte aumento nei mercati extra Ue, mentre è negativo l'impatto sulle imprese in forte calo. I cambiamenti intervenuti nel mix merceologico dell'export influenzano positivamente la performance delle tre tipologie rispetto a quella di base (in moderato calo).

La differenziazione geografica (numero di paesi di sbocco) dell'export incide negativamente nell'ambito Ue, mentre produce un impatto positivo per le imprese che sperimentano moderati aumenti dell'export verso i paesi extra Ue. Il cambiamento dei mercati di sbocco rappresenta un ulteriore fattore di rischio e agisce in modo più intenso per le imprese in forte calo.

L'appartenenza dell'impresa ad un distretto industriale concorre positivamente al forte aumento delle esportazioni nel caso dei mercati extra Ue e negativamente nel caso dei mercati di sbocco dell'Ue. La localizzazione determina performance diverse per le due aree di sbocco. La provenienza dal Nord-Est e dal Centro-Sud influenza positivamente le performance delle imprese in forte aumento. Nel caso dei mercati extra Ue la provenienza dal Nord-Est incide in modo

Tavola 2 - Fattori determinanti delle tipologie di performance sui mercati esteri tra il primo semestre 2008 e il II semestre 2010⁽¹⁾, ⁽²⁾, ⁽³⁾

	in forte calo	in moderato aumento	in forte aumento
Mercati Ue			
Dimensione	-0,14** (0,07)	0,18** (0,08)	-0,14* (0,08)
Dimensione (al quadrato)	0,02** (0,01)	-0,03** (0,01)	0 (0,01)
Propensione all'export	-0,29*** (0,07)	-0,09 (0,08)	-0,93*** (0,08)
Numero prodotti	-0,04 (0,03)	0,06* (0,03)	-0,01 (0,03)
Dissimilarità tra prodotti	1,28*** (0,13)	0,21 (0,15)	1,35*** (0,14)
Numero paesi	-0,84*** (0,03)	-0,19*** (0,03)	-0,59*** (0,03)
Dissimilarità tra paesi	3,6*** (0,13)	1,13*** (0,16)	3,94*** (0,15)
Distretto industriale	-0,01 (0,03)	0 (0,04)	-0,13*** (0,04)
Ripartizione territoriale ⁽³⁾	Centro	-	Nord-est
Settore di attività ⁽³⁾	Macchine e apparecchiature Mezzi di trasporto Mobili	Alimentare Bevande Chimica Farmaceutica	Centro, Mezzog. Abbigliamento Alimentare Bevande Farmaceutica
Paese / Area di sbocco ⁽³⁾	Spagna Grecia	Germania Lituania	Spagna Lettonia Romania
Costante	1,34*** (0,16)	-0,95*** (0,18)	0,43** (0,19)
Numero di osservazioni	25091		
Log pseudo-likelihood	-31399		
Wald Chi ² (180)	4828,6		
Prob > Chi ²	0		
Pseudo R ²	0,07		
Mercati extra Ue			
Dimensione	0,01 (0,05)	-0,15*** (0,05)	-0,14** (0,05)
Dimensione (al quadrato)	0,01 (0,01)	0,01 (0,01)	0 (0,01)
Propensione all'export	-0,06 (0,06)	-0,03 (0,06)	-0,79*** (0,06)
Numero prodotti	-0,42*** (0,03)	0,05** (0,03)	0,14*** (0,03)
Dissimilarità tra prodotti	0,92*** (0,11)	-0,12 (0,11)	0,19* (0,11)
Numero paesi	-0,63*** (0,03)	0,1*** (0,03)	-0,38*** (0,03)
Dissimilarità tra paesi	2,18*** (0,11)	-0,07 (0,11)	1,73*** (0,11)
Distretto industriale	0,04 (0,03)	0,04 (0,03)	0,11*** (0,03)
Ripartizione territoriale ⁽³⁾	Nord-est	Centro	-
Settore di attività ⁽³⁾	Tessile Macchine e apparecchiature	Alimentare Farmaceutica Chimica, Carta	Alimentare Farmaceutica Elettronica
Paese / Area di sbocco ⁽³⁾	Africa centro-meridionale Paesi Europei non Ue	America centrale Asia centrale	America Latina Asia orientale Medio Oriente
Costante	1,17*** (0,12)	0,04 (0,11)	0,61*** (0,12)
Numero di osservazioni	37.120		
Log pseudo-likelihood	-48.884		
Wald Chi ² (132)	5.143		
Prob > Chi ²	0		
Pseudo R ²	0,05		

(1) Sono riportati gli effetti marginali delle variabili esplicative sul logaritmo della probabilità relativa.

(2) Gli standard errors sono riportati in parentesi.

(3) * indica che il coefficiente è significativo al 10%; ** indica che il coefficiente è significativo al 5%; *** indica che il coefficiente è significativo all'1%.

(4) Si riportano le dummy più significative con valore positivo; la presenza del trattino indica che le dummy non sono significative.

Fonte: nostre elaborazioni su dati Istat

significativo sulla probabilità di registrare performance fortemente negative. Per quanto riguarda l'impatto settoriale, nei mercati Ue la probabilità di ottenere performance positive sono associate alla presenza dell'impresa in settori quali alimentare e bevande, abbigliamento, e chimico-farmaceutica. La presenza, invece, nei settori quali macchine e apparecchi, mezzi di trasporto e mobili è associata alle

performance negative delle imprese in forte calo. Anche nei mercati extra-Ue i settori dell'industria alimentare, farmaceutica e chimica, insieme a quelli della carta e dell'elettronica rivestono un ruolo positivo nella probabilità di successo, mentre nel caso delle imprese in calo i settori maggiormente influenti sono rappresentati dai comparti del tessile e dei macchinari.

Per l'area Ue è più frequentemente positiva la performance di imprese che hanno esportato in paesi quali Germania, Lituania (moderato aumento), Spagna, Lettonia e Romania (in forte aumento). L'aver esportato nei mercati iberici incide anche sulla possibilità di registrare forti cali, lo stesso si rileva per i mercati di sbocco della Grecia.

Riguardo ai mercati extra Ue, le aree dove si è verificata una maggiore frequenza di aumenti all'export sono l'America Latina, l'Asia orientale e il Medio Oriente nei casi di forte aumento, e l'America centrale e l'Asia centrale nei casi di moderato aumento. Le imprese in forte calo hanno operato, invece, nei Paesi europei non Ue e in quelli dell'Africa centro-meridionale.

Conclusioni

L'analisi condotta sul panel di imprese esportatrici individua diversi profili legati alle diverse modalità di performance registrate sui mercati esteri nella fase di recupero. I cali registrati nel corso del 2009 sono stati molto differenziati ed hanno interessato soprattutto le grandi imprese e quelle operanti nei settori degli autoveicoli, dei metalli, del legno, mobili e di altri settori del *made in Italy* (degli altri comparti manifatturieri). Queste imprese sembrano, tuttavia, dall'analisi panel effettuata fino al secondo semestre del 2010, mostrare ancora difficoltà nel recupero dei livelli registrati nel 2008, in particolare per quelle impegnate nei mercati comunitari. Infatti dalla classificazione delle imprese in base alla diversa intensità della variazione dell'export emerge una maggiore concentrazione delle imprese con performance negative tra quelle di grandi dimensioni e nei settori dei beni strumentali, intermedi e di consumo durevoli. Successivamente attraverso l'utilizzo di un modello di stima logistico multinomiale è stato possibile giungere ad una sintesi dei fattori determinanti e misurare l'impatto delle principali caratteristiche strutturali e delle diverse strategie adottate nel tentativo di recuperare o migliorare la propria performance in termini di vendite all'estero. In sintesi emerge l'impatto negativo della dimensione aziendale e dell'apertura internazionale sulla maggiore eterogeneità ed intensità delle performance di vendita. In più, i

fattori di successo delle imprese esportatrici tra il 2008 e il 2010 appaiono diversi per le due principali aree di sbocco: (a) sui mercati Ue si evidenziano le maggiori difficoltà con la presenza di fattori di rischio legati alla differenziazione merceologica e geografica, che hanno comportato sia performance positive (come nel caso dei settori dell'alimentare, della farmaceutica, chimica e dell'abbigliamento), sia negative (come nel caso dei settori della meccanica, dei mezzi di trasporto e dei mobili) e associate anche alla situazione economica dei diversi paesi di sbocco; (b) su quelli extra-europei prevale la differenziazione merceologica e una minore tendenza al cambiamento dei mercati di sbocco e dei prodotti esportati, con un effetto di spinta derivante, anche qui, prevalentemente dai settori dei beni di consumo non durevoli (alimentare, chimica, farmaceutica, carta ed elettronica).

Riferimenti bibliografici

- Andersson M., Löf H., Johansson S. 2008. *Productivity and international trade: firm level evidence from a small open economy*. Review of World Economics 144 (4): 774-801.
- Arnold J. M., Hussinger K. 2005. *Export behavior and firm productivity in German manufacturing: a firm-level analysis*. Review of World Economics 141 (2): 219-242.
- Bernard A.B., Jensen J.B., Redding S.J., Schott P.K. 2007. *Firms in international trade*. NBER Working Paper 13054.
- Helpman E., Melitz M., Yeaple S. 2008. *Export Versus FDI with Heterogeneous Firms*. The American Economic Review vol. 94 no. 1.
- Mayer T., Ottaviano G.I.P. 2007. *The happy few: the internationalisation of European firms new facts based on firm-level evidence*. Bruegel Blueprint Series, Volume 3.
- Melitz M., Ottaviano G.I.P. 2008. *Market size, trade and productivity*. Review of Economic Studies, 75 (1): 295-316.
- Monducci R., Anitori P., Oropallo F., Pascucci C. 2010. *Crisi e ripresa del sistema industriale italiano: tendenze aggregate ed eterogeneità delle imprese*. Rivista di Economia e Politica Industriale – Journal of Industrial and Business Economics Vol. 37(3): 93-116.
- Wagner J. 2007. *Export and productivity: a survey of the evidence from firm-level data*. The World Economy, 30 (1): 60-82.