



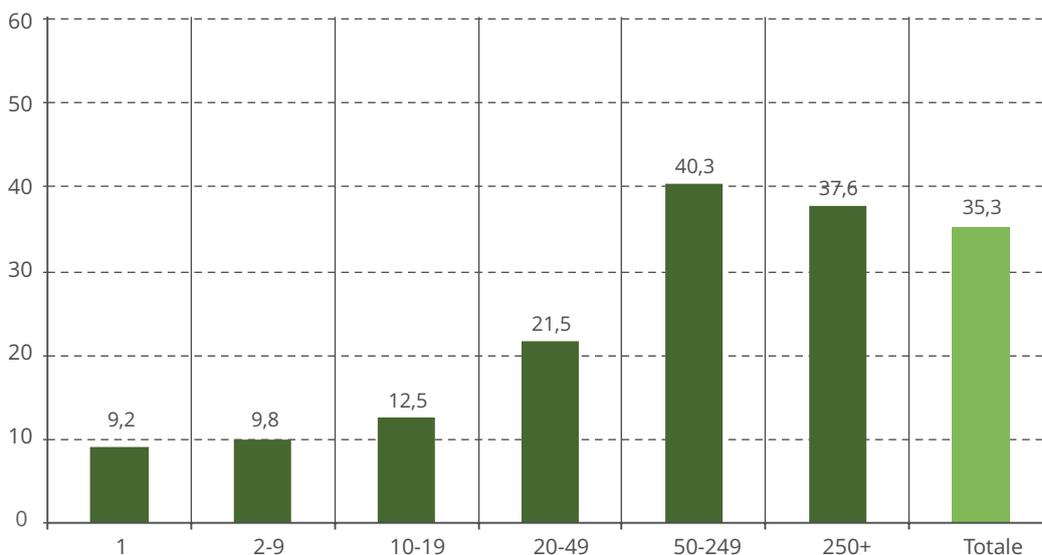
## Propensione all'export e *performance* interna ed estera delle imprese manifatturiere italiane nel 2012-2014

di Stefano Costa, Francesca Luchetti, Davide Zurlo\*

Tra le principali economie europee, l'Italia si segnala per la numerosità delle imprese esportatrici. Si tratta di oltre 190 mila unità (un numero inferiore solo alle 270 mila della Germania), che producono un valore aggiunto complessivo di circa 300 miliardi di euro, pari al 43 per cento del sistema produttivo. Del resto, la distribuzione del valore dell'export industriale è poco concentrata: in Italia i primi cinque esportatori spiegano solo il 6 per cento del complesso delle esportazioni dell'industria nazionale, a fronte del 14,5 per cento in Francia e Spagna, del 15,1 nel Regno Unito e del 30,6 per cento in Germania.

Tuttavia la partecipazione delle imprese esportatrici italiane agli scambi internazionali, estesa in termini di attori, è molto più limitata in termini di intensità e le aziende che esportano dipendono comunque in ampia misura dal mercato nazionale: nella manifattura (le cui esportatrici spiegano oltre il 95 per cento dell'intero export nazionale) un'impresa su due ricava dalle vendite all'estero solo il 35,3 per cento del fatturato complessivo (grafico 1). Sebbene con differenze non trascurabili, la dipendenza dal mercato interno accomuna tutte le classi dimensionali d'impresa: nel caso delle micro imprese (unità con meno di dieci addetti), la quota mediana di fatturato esportato è inferiore al 10 per cento, e arriva al 40,3 per cento per le medie imprese. L'esposizione all'estero di queste unità, peraltro, supera quella della metà delle aziende più grandi (250 addetti e oltre), pari al 37,6 per cento.

**Grafico 1 - Propensione all'export delle imprese manifatturiere per classe di addetti - Anno 2012**  
Rapporto tra esportazioni e fatturato, valori percentuali, mediane



Fonte: elaborazioni su dati Frame-Sbs

\* Istat.

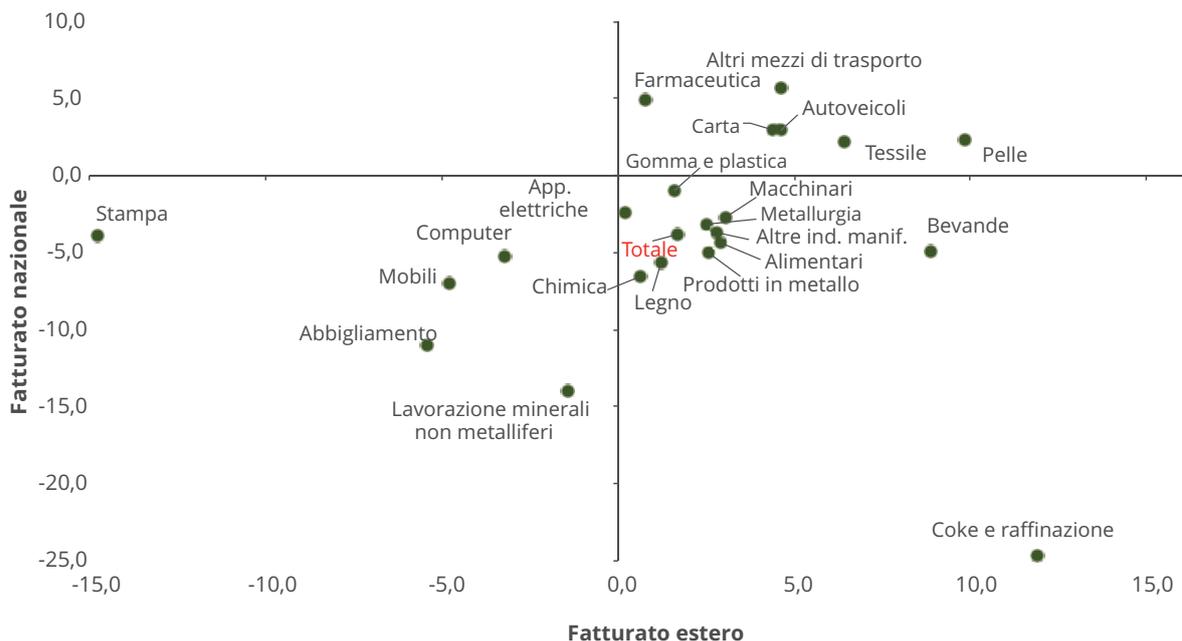


## APPROFONDIMENTI

Nelle pagine seguenti vengono quindi esaminati i fattori alla base del grado di proiezione internazionale delle imprese manifatturiere italiane nel biennio 2012-2014, e dell'eventuale divaricazione nella performance sui mercati interno ed estero. Nel fare ciò, l'analisi si concentra sulle sole unità con più di venti addetti, un segmento rilevante nell'ambito del comparto dal momento che spiega circa i tre quarti del valore aggiunto e il 90 per cento delle esportazioni della manifattura.<sup>1</sup> Tra il 2012 e il 2014 l'export di questo segmento di imprese è cresciuto dell'1,7 per cento, mentre le vendite sul mercato interno si sono ridotte complessivamente del 3,8 per cento (grafico 2). A conferma del ruolo determinante svolto della domanda estera nel periodo considerato, non solo il numero di settori che hanno registrato un aumento di esportazioni (17 su 23) è triplo rispetto a quello dei comparti che hanno visto aumentare le vendite in Italia (6 su 23), ma non vi sono attività nelle quali l'eventuale contrazione dell'export sia stata compensata almeno in parte da un incremento di vendite all'interno. Più in dettaglio l'aumento dei ricavi in entrambi i mercati unisce settori dal contenuto tecnologico molto diverso: farmaceutica, autoveicoli e altri mezzi di trasporto, ma anche attività più tradizionali quali tessile e pelli, suggerendo quindi che in alcune circostanze altri fattori, prime tra tutti le scelte strategiche aziendali, possano avere un ruolo prevalente rispetto all'appartenenza settoriale nel determinare la competitività delle imprese.<sup>2</sup>

**Grafico 2 - Variazione del fatturato nazionale ed estero delle imprese manifatturiere con più di 20 addetti per settori di attività economica - Anni 2012-2014.**

Variazioni percentuali, mediane



Fonte: elaborazioni su dati Istat

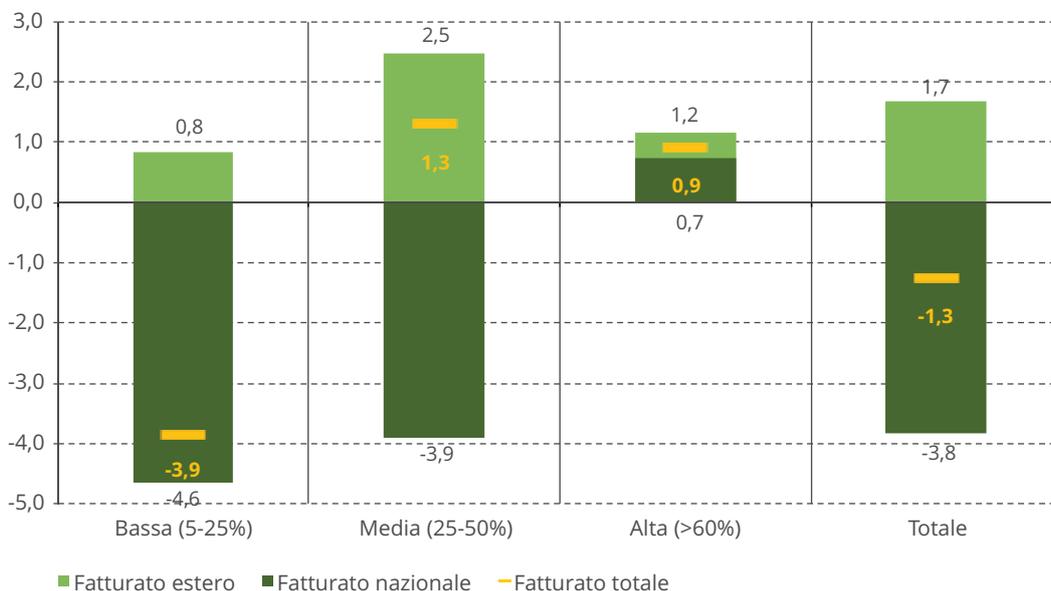
- <sup>1</sup> Si tratta complessivamente di oltre 30 mila imprese. Il dataset utilizzato integra i dati presenti nel nuovo sistema informativo per la produzione delle stime sui conti economici delle imprese (Frame-Sbs), nell'indagine sul fatturato delle imprese industriali e le informazioni sulle strategie aziendali che sono state rilevate, con riferimento al 2011, in occasione del 9° Censimento dell'industria e dei servizi.
- <sup>2</sup> Si tratta del resto di un risultato già evidenziato in altri studi sull'internazionalizzazione delle imprese italiane. Per una rassegna si rimanda, tra gli altri, ad Altomonte et al. (2012) e a Istat (2013 e 2014).

Altrettanto variegato è l'insieme di settori che hanno parzialmente compensato la perdita dei ricavi sul mercato nazionale con un aumento del fatturato estero: è il caso, tra gli altri, dei comparti alimentare e delle bevande, del legno, della metallurgia e dei prodotti in metallo. In ripiegamento su entrambi i mercati appaiono infine le imprese dell'abbigliamento, dei mobili, dei minerali non metalliferi e dei computer.

Il diverso grado di esposizione sui mercati esteri si riflette in una differente performance delle imprese esportatrici con almeno venti addetti sui mercati interno ed estero negli anni del double dip (grafico 3): tra le unità con bassa propensione all'export,<sup>3</sup> una su due ha aumentato le esportazioni di almeno lo 0,8 per cento, ma ha risentito maggiormente del forte calo della domanda interna (-4,9 per cento di ricavi sul mercato nazionale), al punto da registrare una contrazione del fatturato complessivo pari a -3,9 per cento. Tuttavia, al crescere dell'esposizione sui mercati internazionali la performance complessiva migliora: le imprese con grado medio di propensione all'export, pur avendo registrato una flessione del fatturato nazionale (-3,9 per cento) hanno infatti almeno compensato tali perdite con un aumento dei ricavi esteri del 2,5 per cento in mediana, che ha portato a un aumento complessivo del fatturato, pari all'1,3 per cento. Infine, le imprese con propensione all'export elevata hanno riportato incrementi di fatturato in entrambi i mercati (rispettivamente 0,7 all'interno e 1,9 all'estero) e conseguentemente un incremento totale dei ricavi. Va notato che, anche nel difficile biennio 2012-2014, a una maggiore proiezione all'estero si associa comunque una migliore performance sui mercati nazionali.

**Grafico 3 - Andamento del fatturato delle imprese manifatturiere per classe di propensione all'export - Anni 2012-2014**

Variazioni percentuali, mediane



Fonte: elaborazioni su dati Istat

<sup>3</sup> Le imprese sono state classificate sulla base del rapporto tra esportazioni e fatturato, individuando tre classi di propensione all'export: a) bassa, cioè con quota di fatturato esportato compresa fra il 5 e il 25 per cento; b) media, con quota compresa tra il 25 e il 60 per cento; c) alta, cioè con un rapporto export-fatturato superiore al 60 per cento. Le unità che esportano meno del 5 per cento del proprio fatturato (esportatrici marginali) sono state considerate imprese sostanzialmente domestiche.



*La base dati qui utilizzata consente di precisare meglio le strategie messe in atto dalle imprese manifatturiere italiane che hanno aumentato la propria proiezione internazionale, registrando una performance complessivamente positiva nell'ultimo biennio. A tale scopo, le imprese sono state riclassificate in base all'andamento, tra il 2012 e il 2014, del grado di propensione all'esportazione e del fatturato totale, in modo da isolare da un lato i casi vincenti di aumento della propensione all'export – quelli cioè nei quali un aumento della quota di fatturato esportato si associa a un incremento delle vendite sui mercati interni ed esteri, o a un aumento delle esportazioni superiore all'eventuale diminuzione del fatturato interno – e, dall'altro lato, gli esempi di maggiore difficoltà competitiva, ovvero i casi in cui una riduzione della percentuale di fatturato esportato si accompagna a una contrazione dei ricavi all'interno e all'estero, o a una diminuzione delle esportazioni superiore all'eventuale lieve aumento delle vendite in Italia.<sup>4</sup> Su queste basi è stato quindi individuato il profilo strategico delle imprese di ciascuna classe, attraverso una stima<sup>5</sup> del contributo fornito da un ampio insieme di fattori strutturali e strategici legati alla competitività aziendale, relativi alla dimensione, all'appartenenza settoriale e territoriale, alla produttività del lavoro, all'innovazione (di prodotto o processo), alla presenza di un'elevata connettività – ovvero alla capacità di attivare strette relazioni con altre imprese o istituzioni<sup>6</sup> – e all'utilizzo privilegiato di determinate leve concorrenziali, quali il prezzo e la qualità dei prodotti, l'estensione della rete distributiva, la flessibilità produttiva. I risultati relativi agli effetti più significativi, cioè i due casi estremi che comprendono rispettivamente le imprese che hanno aumentato la proiezione all'estero e il fatturato totale (top performers) e quelle che hanno invece ridotto la propria propensione all'export e i ricavi complessivi (bottom performers), sono riportati nel grafico 4.*

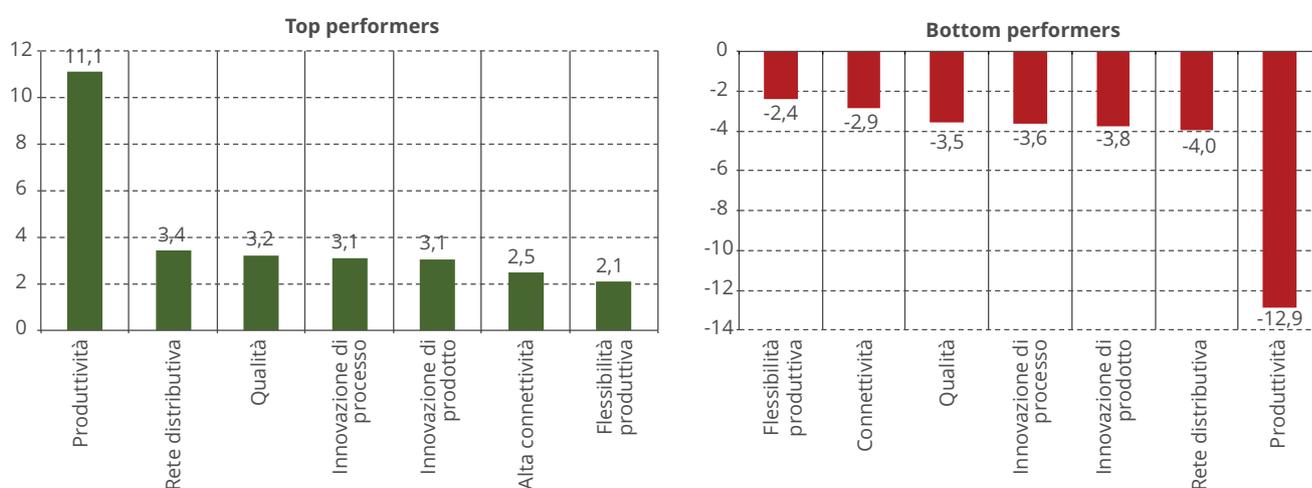
*In primo luogo, coerentemente con uno dei risultati più noti in letteratura, risalta il ruolo decisivo della produttività del lavoro (qui misurata in termini di valore aggiunto per addetto): un aumento di produttività dell'1 per cento aumenta la probabilità di essere top performer di 11 punti percentuali. Per una vincente proiezione estera delle imprese manifatturiere italiane nel biennio in esame, inoltre, effetti comunque positivi ma quantitativamente più contenuti si osservano in corrispondenza di altri importanti aspetti della competitività d'impresa, in particolare il fatto di privilegiare l'estensione della rete distributiva (+3,4 punti percentuali), la qualità del prodotto (+3 punti), l'innovazione di prodotto e di processo (+3 punti in entrambi i casi), la flessibilità produttiva (+2 punti), e il fatto di presentare un'elevata connettività, cioè partecipare a una rete di relazioni produttive estese e intense (+2,4 punti). Detto altrimenti, il profilo strategico delle imprese manifatturiere che, anche nel difficile biennio 2012-2014, sono riuscite ad accrescere la propria performance e la proiezione sui mercati internazionali comprende aziende dalla produttività del lavoro mediamente elevata, innovative, che competono sulla qualità del prodotto e sulla capacità di presidiare i mercati di sbocco attraverso la rete di distribuzione; si tratta inoltre di imprese che*

- <sup>4</sup> Sono state individuate in particolare cinque classi di imprese: a) imprese che hanno aumentato l'esposizione all'estero aumentando anche il fatturato totale; b) imprese che hanno aumentato la propensione all'export ma non il fatturato totale; c) imprese che hanno ridotto la propensione all'export aumentando il fatturato estero e totale; d) imprese che hanno ridotto la propensione all'export e il fatturato estero; e) imprese che hanno ridotto la propensione all'export e il fatturato totale.
- <sup>5</sup> Trattandosi di una classificazione ordinata per livelli di propensione all'export, l'analisi viene effettuata attraverso la stima di un modello *ordered probit*, nel quale il grado di propensione all'export è spiegato dalle variabili strategiche descritte nel testo e da una serie di variabili di controllo, di natura settoriale, dimensionale, geografica e legate alla redditività dell'impresa.
- <sup>6</sup> L'elevata connettività viene qui misurata attraverso un Indicatore di connettività (Ico) e identificata dalla presenza di un valore dell'indicatore superiore alla mediana. L'Ico sintetizza tre dimensioni delle relazioni di un'impresa: la numerosità delle tipologie di relazioni attivate (commessa, subfornitura, accordi formali, *joint ventures* e reti), il numero di controparti coinvolte, l'estensione geografica delle relazioni (in particolare se coinvolgono interlocutori esteri). Per i dettagli sulla costruzione dell'indicatore si rimanda a Istat (2014).

non operano isolatamente, ma al contrario attivano intense relazioni produttive (di filiera come commessa o subfornitura, ma anche in termini di accordi formali e/o informali) con altre imprese o istituzioni. Un'ulteriore conferma dell'importanza di tali strategie è fornita dal fatto che gli stessi fattori sono anche quelli che in misura più ampia riducono la probabilità di appartenere alla classe delle imprese in ripiegamento (i bottom performers nel grafico 4), con intensità anche maggiore rispetto al contributo fornito alla probabilità di risultare tra le imprese che hanno aumentato le proprie prospettive di competitività su scala internazionale.

**Grafico 4 - Strategie e propensione all'export delle imprese top performer e bottom performer – Anni 2012 -2014**

Punti percentuali <sup>(1)</sup>



<sup>(1)</sup> In verde: aumento della probabilità di avere registrato un aumento della propensione all'export associato a un incremento delle esportazioni e del fatturato totale. In rosso: diminuzione della probabilità di avere registrato una diminuzione della propensione all'export associata a una riduzione delle esportazioni e del fatturato totale.

Fonte: elaborazioni su dati Istat

### Nota bibliografica di approfondimento

Altomonte C., T. Aquilante e G. Ottaviano (2012), *The Triggers of Competitiveness: the Efige Cross Country Report*, Bruegel Blueprint Series, Volume 17.

Istat (2013), *Rapporto sulla competitività dei settori produttivi, febbraio*, disponibile in <http://www.istat.it/it/archivio/82456>.

Istat (2014), *Rapporto sulla competitività dei settori produttivi, febbraio*, disponibile in [www.istat.it/it/archivio/113149](http://www.istat.it/it/archivio/113149).

Istat (2015), *Rapporto annuale, maggio*, disponibile in [www.istat.it](http://www.istat.it).