



Gli esportatori di prodotti alimentari nelle catene globali del valore

di Enrico Marvasi*

Nel corso degli ultimi due decenni, le catene globali del valore sono divenute un paradigma produttivo ampiamente diffuso, tanto da costituire ormai una chiave di lettura imprescindibile ai fini di una corretta comprensione delle recenti trasformazioni dell'economia mondiale e dei flussi commerciali.

Il concetto di catene globali del valore inteso in senso ampio non è nuovo e si collega direttamente a fenomeni già ampiamente noti e studiati, come le reti produttive tra imprese, le filiere produttive, i distretti industriali, la frammentazione della produzione, l'esternalizzazione, gli investimenti esteri e le imprese multinazionali (cfr. De Backer e Miroudot, 2014).

Lo sviluppo degli studi sulle catene del valore deriva principalmente da analisi di tipo teorico, spesso fondate sulla generalizzazione dei risultati di casi studio specifici. La letteratura empirica di tipo quantitativo al contrario è ancora piuttosto scarsa e può essere suddivisa in due tipologie: una a livello aggregato e in gran parte basata sull'utilizzo delle tavole input output; e una a livello microeconomico che analizza l'evidenza disponibile a livello di impresa. Questo contributo appartiene alla seconda tipologia (cfr. Giovannetti, Marvasi e Sanfilippo, 2015, e Giovannetti e Marvasi, 2015, per analisi più approfondite sulle imprese italiane).

In questo contributo ci concentriamo sugli esportatori manifatturieri italiani di prodotti alimentari. L'analisi empirica sfrutta l'informazione derivante da un campione di oltre venticinquemila imprese operanti nell'industria e nei servizi. I dati a nostra disposizione includono imprese di media e piccola dimensione, anche con meno di 10 addetti, e forniscono informazioni dirette circa la partecipazione delle imprese a filiere di produzione specifiche o catene del valore, così come dichiarato esplicitamente dalle imprese stesse.

Il settore dell'agro-alimentare, e più nello specifico quello dei prodotti alimentari italiani, presenta alcune peculiarità sulle quali vale la pena concentrare l'analisi.

In primo luogo, diversi studi sottolineano come all'interno del settore agro-alimentare il ruolo dominante tenda a essere ricoperto dai compratori (buyer-driven). Le fasi di cui è costituita la catena del valore sono relativamente numerose sia a livello di produzione sia a livello di distribuzione. Queste caratteristiche fanno sì che, a livello globale, le catene dell'agro-alimentare tendano a coinvolgere un numero elevato di imprese in molti paesi, sia sviluppati sia in via di sviluppo (cfr. Lee, Gereffi e Beauvais, 2012, Fally, 2012, de Backer e Miroudot, 2014). Inoltre, l'elevato numero di attori a livello globale ha nel corso dell'ultimo decennio reso necessario un processo di razionalizzazione, per cui l'attuale struttura della catena globale del valore è in gran parte il risultato di una ristrutturazione che ha visto aumentare il grado di concentrazione e in diversi casi il potere di mercato e di controllo della catena nelle mani di poche grandi imprese, spesso i grandi compratori e/o distributori (cfr. Lee, Gereffi e Beauvais, 2012, Humphrey e Memedovic, 2006, Burch e Lawrence, 2005).

* Università degli Studi di Firenze.

In secondo luogo, l'industria alimentare ricopre un'importanza primaria nella struttura produttiva italiana e i prodotti italiani sono noti e apprezzati in tutto il mondo; ciò nonostante, guardando al commercio internazionale per il settore nel complesso, il paese è non solo uno dei maggiori esportatori mondiali, ma anche uno dei maggiori importatori: l'Italia ha un saldo commerciale negativo e non risulta specializzata nel settore. La mancanza di specializzazione nel settore alimentare nel complesso è da ricollegarsi, almeno in parte, alla debolezza strutturale delle imprese, la cui distribuzione è più sbilanciata sulla piccola dimensione sia rispetto ad altri settori dell'industria italiana, sia rispetto ad altri paesi europei. La piccola dimensione delle imprese può teoricamente rappresentare un ostacolo per la competitività internazionale se, come suggerito dalla letteratura sopra citata, questo si accompagna a difficoltà nell'affrontare i costi legati all'internazionalizzazione o a un minore potere contrattuale all'interno delle catene del valore da parte dei piccoli produttori di fronte ai grandi distributori. Dati questi elementi (ovvero l'importanza del settore per il sistema paese, la non specializzazione e la prevalenza di piccole imprese), comprendere le trasformazioni interne al settore e in particolare il ruolo delle catene del valore per le imprese esportatrici, costituisce un passo importante per la definizione delle possibili politiche economiche.

Alla luce del quadro generale sopra delineato, la partecipazione alle catene del valore da parte delle imprese alimentari italiane porta con sé rischi e opportunità. Con riguardo a queste ultime, notiamo che l'industria alimentare è un tipico esempio di mercato in cui la concorrenza può essere non solamente di prezzo, ma anche di qualità. Uno studio recente ha utilizzato le denominazioni di origine e le certificazioni come indicatore della qualità dei prodotti alimentari tipici del made in Italy, mostrando come le imprese che producono prodotti di alta qualità abbiano maggiori probabilità di esportare e di esportare valori e volumi maggiori verso destinazioni più ricche e più lontane (cfr. Curzi e Olper, 2012). Questo risultato non sorprende né a livello teorico né in considerazione delle particolarità della catena globale del valore agro-alimentare. Inoltre, è coerente con il processo di riorganizzazione delineato sopra, che ha portato a un aumento della concentrazione, al quale si è accompagnato un significativo sviluppo degli standard e delle certificazioni sia private che pubbliche. Le prime sono tipicamente volte a facilitare e semplificare il coordinamento tra le diverse fasi e i diversi attori della catena del valore, nonché utili a garantire alti livelli di qualità e controllo lungo tutte le fasi della filiera, ma importanti anche nella creazione di un valore aggiuntivo per il consumatore finale sempre più attento alla sicurezza, tracciabilità e qualità dei prodotti alimentari, elementi questi ultimi spesso oggetto di regolamentazione pubblica. Questo fenomeno, che ha dimensione globale, ha aumentato l'importanza della trasparenza dell'informazione, della reputazione e dei marchi (cfr. Humphrey e Memedovic, 2006, Lee, Gereffi e Beauvais 2012). Si comprende quindi come la partecipazione alle catene del valore possa rappresentare per le imprese italiane un'opportunità per la diffusione sia dei prodotti di tipo industriale, per i quali potrebbero esserci maggiori economie di scala, sia dei prodotti di alta qualità delle piccole e medie imprese, per i quali l'artigianalità ricopre ancora un'importanza fondamentale nei segmenti di nicchia (cfr. Dentoni e Reardon, 2010; Humphrey, 2005). Le imprese alimentari italiane potrebbero trovare nell'integrazione nelle catene del valore la strategia vincente per sfruttare al meglio i loro vantaggi comparati e superare alcuni degli ostacoli all'internazionalizzazione.

I risultati riportati in questo contributo sono incoraggianti. L'analisi econometrica illustrata di seguito evidenzia come le imprese che operano all'interno delle catene del valore abbiano una maggiore probabilità di esportare. Questo risultato si applica in particolare alle piccole imprese operanti nella fase più a valle del processo produttivo e risulta aumentato se vi è anche la presenza della grande distribuzione organizzata. La nostra analisi, da un lato, illustra come la piccola



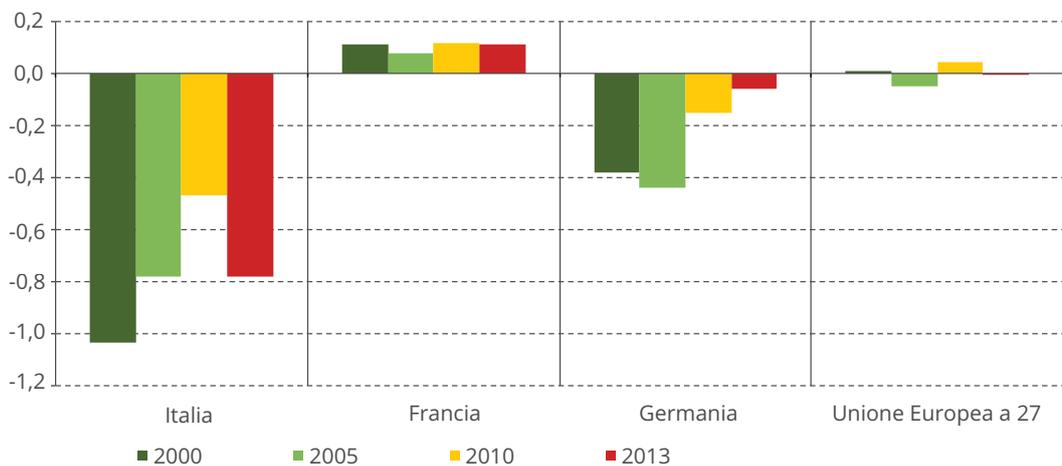
dimensione delle imprese italiane e la mancanza di una solida rete distributiva, con tutti i servizi a essa collegati, possano rappresentare un ostacolo all'internazionalizzazione, dall'altro, è coerente con la letteratura citata e mostra come le catene globali del valore possano, almeno in parte, aiutare le imprese italiane a raggiungere i mercati esteri.

L'industria alimentare italiana

Gli ultimi dati disponibili indicano che le imprese operanti nel settore alimentare sono circa 55 mila e occupano circa 395 mila addetti, i margini operativi medi sul valore aggiunto sono del 33 per cento (EBITDA), di 6 punti maggiori che nel complesso del manifatturiero; la quota di imprese esportatrici è di circa il 12 per cento, circa la metà del manifatturiero (Istat, 2015).

In termini di scambi con l'estero, l'Italia rientra tra i maggiori esportatori e importatori europei e del mondo, presentando un disavanzo commerciale di circa 570 milioni di euro nel 2013 (Ice, 2014). Il saldo commerciale normalizzato è negativo e, anche se il disavanzo tende a ridursi negli anni, risulta più accentuato di quello della Francia, mentre la Germania registra un avanzo.¹ Un indicatore più adatto a valutare la specializzazione nel caso esaminato e in un contesto come quello delle catene globali del valore, in cui è necessario tenere conto sia dei flussi in entrata che di quelli in uscita, è l'indice di Lafay: valori positivi indicano una specializzazione, mentre valori negativi indicano una despecializzazione.² L'indice di Lafay, calcolato per il settore alimentare aggregato, fornisce informazioni più attendibili circa la specializzazione dei paesi, e in parte discordanti, rispetto al semplice saldo normalizzato: la Francia è in realtà specializzata nel settore alimentare, mentre la Germania è despecializzata; l'Italia invece rimane despecializzata e lo svantaggio risulta particolarmente accentuato (Grafico 1).

Grafico 1 - La specializzazione nell'industria alimentare⁽¹⁾



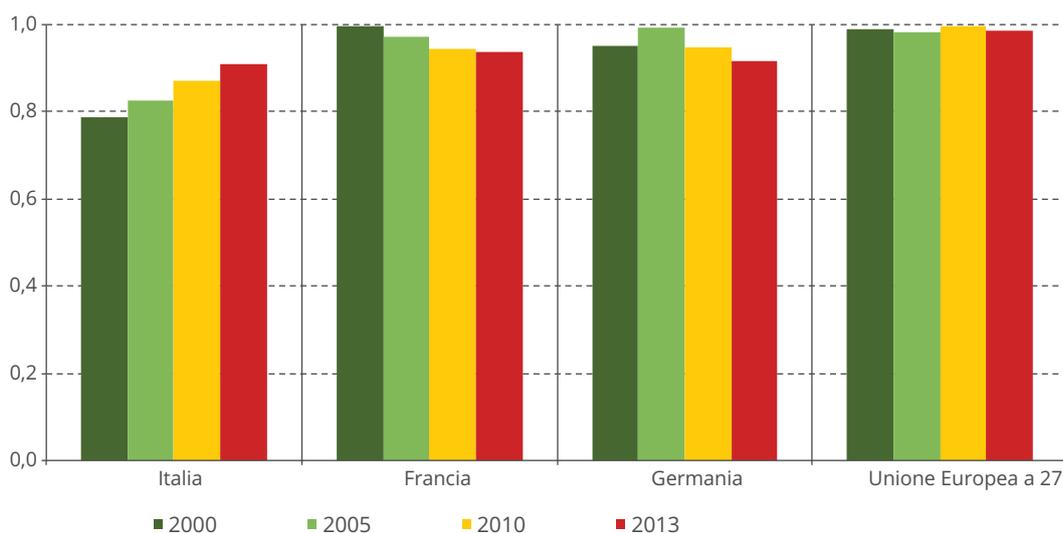
⁽¹⁾ Indice di Lafay calcolato per il settore aggregato.

Fonte: elaborazioni su dati Eurostat

- 1 Il saldo commerciale normalizzato è calcolato come differenza tra esportazioni e importazioni, divisa per la somma delle due.
- 2 L'indice di Lafay misura il contributo del settore al saldo commerciale normalizzato complessivo. Per un dato settore, l'indice è calcolato come differenza tra il saldo normalizzato settoriale e quello complessivo, moltiplicata per il peso dell'interscambio del settore sul totale. Per costruzione, quindi, la somma degli indici di tutti i settori è uguale a zero.

L'evidenza aggregata sul commercio e sulla specializzazione nel settore alimentare suggerisce che vi sia un elevato livello di interscambio all'interno dell'industria. Questo fenomeno è noto come commercio intra-industriale e può essere in parte ricondotto alle catene globali del valore. In quanto segue consideriamo il peso del commercio intra-industriale misurato con l'indice di Grubel e Lloyd, che fornisce una misura del grado di sovrapposizione tra import ed export: l'indice varia tra zero e uno, dove valori bassi indicano un basso livello di sovrapposizione, mentre valori alti indicano che i flussi di import ed export presentano valori simili.³ L'informazione che deriva dalla considerazione diretta del grado di sovrapposizione di import e export fornisce un'indicazione complementare a quella dell'indice di Lafay, proprio perché quest'ultimo si basa sul saldo normalizzato, ovvero sulla differenza tra esportazioni e importazioni. Per il settore alimentare nel complesso, il commercio intra-industriale dell'Italia risulta in crescita, partendo da livelli sensibilmente minori rispetto a quelli di Francia e Germania, per i quali al contrario diminuisce, e nel 2013 appare sostanzialmente allineato a quello degli altri paesi, superiore al novanta per cento (Grafico 2).

Grafico 2 - Il commercio intra-industriale nell'industria alimentare⁽¹⁾



⁽¹⁾Indice di Grubel e Lloyd calcolato per il settore aggregato.

Fonte: elaborazioni su dati Eurostat

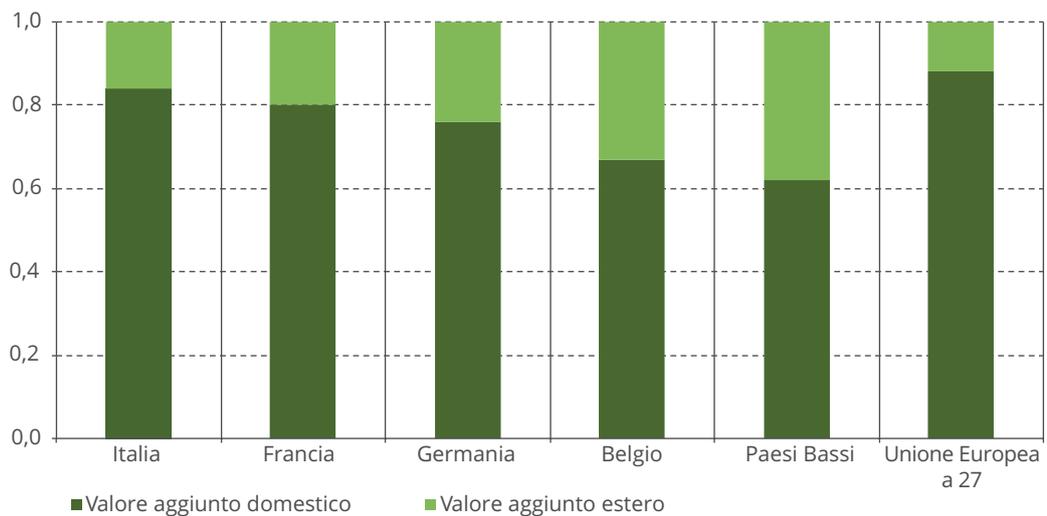
Questi dati aiutano a caratterizzare il settore alimentare italiano e, benché costituiscano solo un'evidenza indiretta, potrebbero essere coerenti con una minore partecipazione dell'Italia alle catene globali del valore rispetto ad altri paesi europei. Questa ipotesi è corroborata dall'evidenza circa il valore aggiunto domestico ed estero contenuto all'interno delle esportazioni ottenuta a partire dai dati dell'Organizzazione per la cooperazione e lo sviluppo economico (Ocse) basati sulle tavole input output. In particolare, considerando i primi cinque esportatori europei di prodotti

³ L'indice di Grubel e Lloyd è calcolato come il complemento a uno del valore assoluto del saldo commerciale normalizzato o, identicamente, come il doppio del minore tra importazioni ed esportazioni, diviso per il totale dell'interscambio.



alimentari (bevande e tabacco inclusi), le esportazioni italiane risultano essere quelle con il minor contenuto di valore aggiunto estero e simmetricamente quelle con il maggior contenuto di valore aggiunto domestico (Grafico 3).

Grafico 3 - Contenuto di valore aggiunto domestico ed estero nell'export di prodotti alimentari, bevande e tabacco⁽¹⁾



⁽¹⁾In percentuale dell'export; anno 2009.

Fonte: elaborazioni su dati Ocse

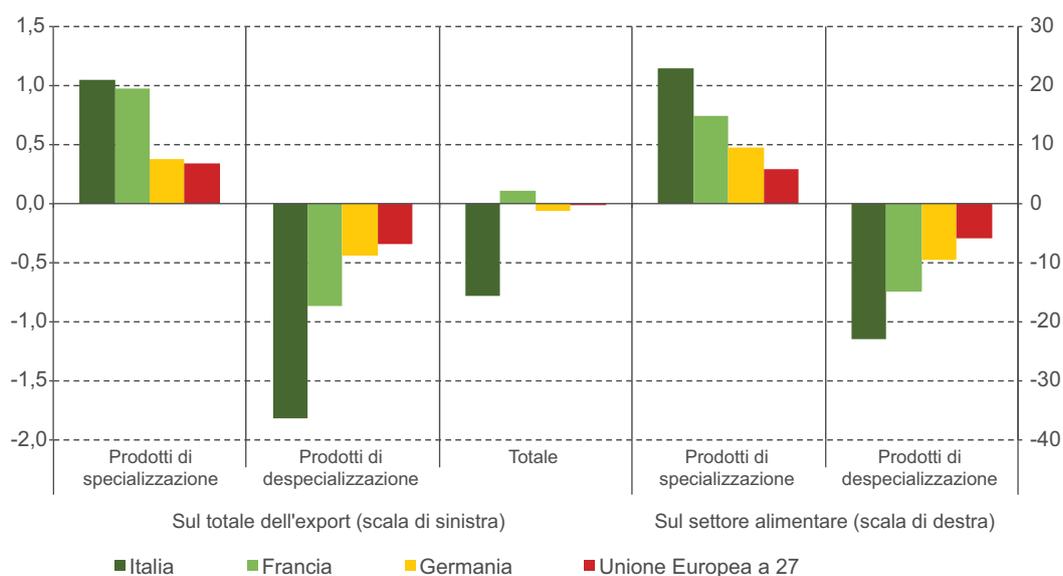
I prodotti dell'industria alimentare

L'analisi precedente ha considerato il settore alimentare in aggregato, tuttavia è anche importante considerare cosa avviene all'interno del settore e in particolare spostare il fuoco dell'analisi sui singoli prodotti alimentari. In questa sezione riprendiamo l'analisi precedente andando a studiare la specializzazione e il commercio intra-industriale a livello dei singoli prodotti all'interno del settore alimentare.

La specializzazione calcolata a livello di settore fornisce certamente un'informazione rilevante, ma rischia di nascondere importanti fattori di eterogeneità interni al settore. Andando a considerare la specializzazione a livello di prodotti, intendiamo quindi verificare se la distribuzione dei vantaggi o degli svantaggi comparati sui prodotti sia più o meno uniforme rispetto a quella di altri paesi. In quanto segue calcoliamo gli indici di specializzazione di Lafay per ognuno dei 25 prodotti inclusi nell'industria alimentare (classificazione Ateco a 4 cifre). Eseguiamo il calcolo in due modi: il primo confronta i prodotti con il totale delle esportazioni italiane, ovvero si considera il contributo dei prodotti al saldo commerciale normalizzato complessivo, per cui il totale degli indici dell'alimentare risulta identico agli indici di specializzazione calcolati a livello di settore nella sezione precedente; il secondo, invece, prende il settore per dato e confronta i prodotti con il settore aggregato, ovvero si considera il contributo dei prodotti al saldo commerciale normalizzato del settore alimentare, per cui il totale degli indici sui prodotti inclusi nel settore è pari a zero per costruzione. Entrambi questi indicatori, il primo rispetto al totale delle esportazioni e il secondo rispetto all'alimentare, forniscono una misura della specializzazione a livello di prodotto. Per entrambi gli indicatori è possibile sfruttare le proprietà cumulative dell'indice di Lafay,

raggruppando i prodotti di specializzazione (indici positivi) e quelli di despecializzazione (indici negativi). La separazione dei prodotti di specializzazione e di despecializzazione permette di comprendere quanto la specializzazione interna al settore sia polarizzata. Entrambi gli indici di specializzazione a livello di prodotti indicano chiaramente che l'Italia è il paese con il più alto livello di polarizzazione tra quelli considerati, in altre parole l'Italia risulta molto specializzata in alcuni prodotti e molto despecializzata in altri (Grafico 4).

Grafico 4 - La specializzazione nei prodotti dell'industria alimentare⁽¹⁾



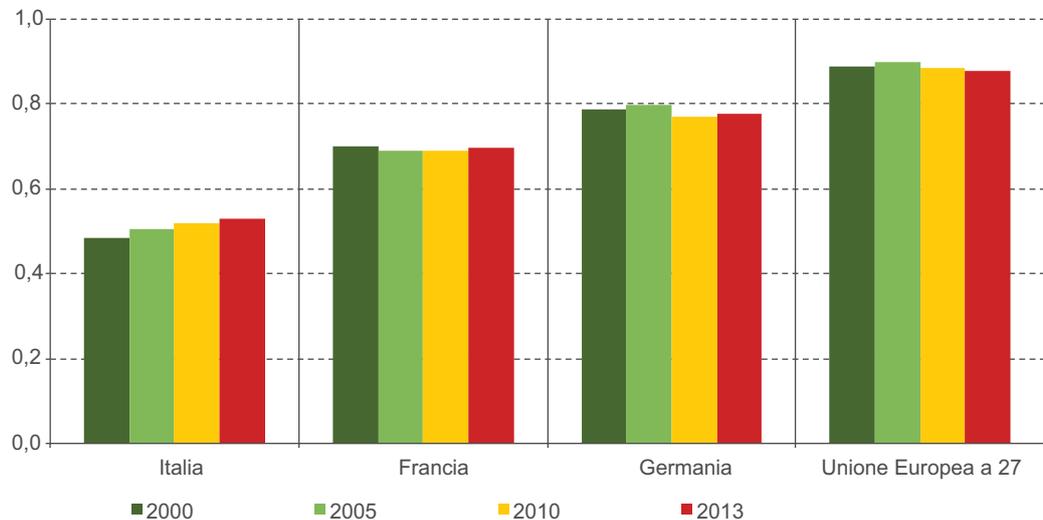
⁽¹⁾ Indici di Lafay per prodotti calcolati rispetto al totale dell'export e rispetto al totale del settore alimentare, anno 2013.

Fonte: elaborazioni su dati Eurostat

L'analisi del commercio intra-industriale della sezione precedente ha mostrato che l'Italia, pur partendo da livelli relativamente bassi di sovrapposizione di importazioni ed esportazioni, risulta ormai allineata a Francia e Germania. Anche in questo caso, tuttavia, l'analisi aggregata può nascondere importanti eterogeneità tra i prodotti interni al settore, come peraltro sembrerebbe suggerire l'analisi degli indici di specializzazione. Gli indici di commercio intra-industriale calcolati a livello di prodotto mostrano lo stesso andamento di aumento nel tempo evidenziato a livello di settore, tuttavia adesso il minor grado di sovrapposizione di importazioni ed esportazioni dei prodotti alimentari italiani rispetto a quelli di Francia e Germania risulta chiaramente evidente (Grafico 5).



Grafico 5 - Il commercio intra-industriale nei prodotti dell'industria alimentare⁽¹⁾



⁽¹⁾ Media degli indici di Grubel e Lloyd calcolati a livello di prodotto ponderata per il peso del prodotto sul totale dell'interscambio.

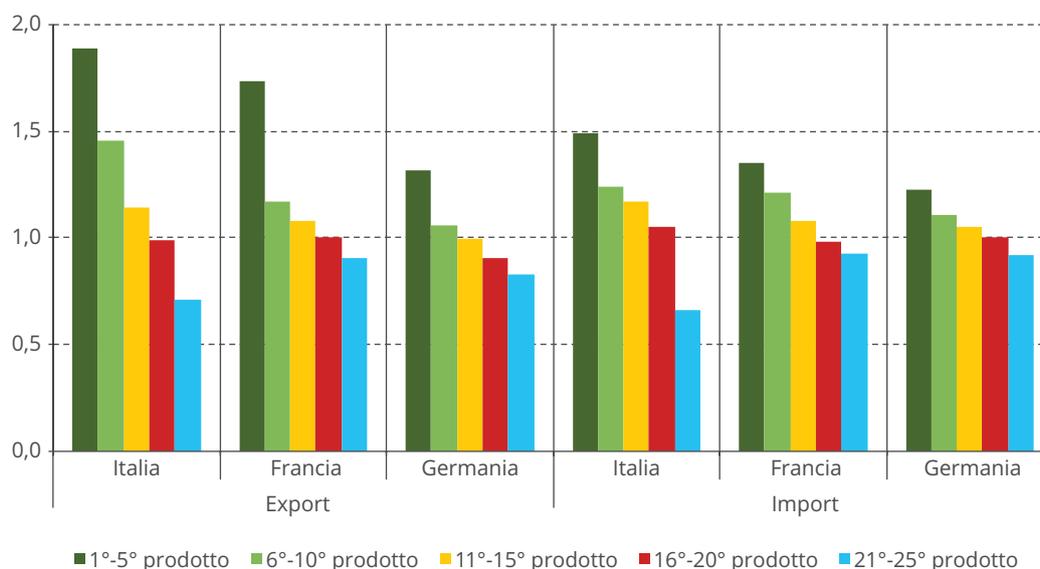
Fonte: elaborazioni su dati Eurostat

L'evidenza emersa circa l'elevato grado di eterogeneità tra i prodotti interni al settore alimentare italiano suggerisce di verificare se vi sia eterogeneità anche all'interno dei singoli prodotti e in particolare quale sia il grado di differenziazione tra i prodotti esportati e importati da paesi diversi. A tal fine è possibile considerare i valori medi unitari come una misura del grado di differenziazione dei prodotti.

In prima approssimazione, già a livello aggregato emergono alcune differenze rilevanti tra l'Italia e gli altri paesi europei: per esempio, nel 2013 l'Italia esportava i beni del settore alimentare a più di 160 euro al quintale, mentre il valore medio per Francia, Germania e per l'Unione Europea a 27 paesi risultava allineato e inferiore di circa 20 euro al quintale rispetto a quello italiano; dal lato delle importazioni invece i valori medi italiani erano in linea con quelli tedeschi e poco al di sotto di quelli francesi, rispettivamente poco meno e poco più di 140 euro al quintale circa. Osservando quindi i valori medi unitari dei singoli prodotti si nota come l'Italia presenti una notevole variabilità di prezzo. In particolare, i valori medi unitari espressi in rapporto a quelli dell'Unione Europea a 27 paesi per gli stessi prodotti si distribuiscono su un intervallo più ampio di quelli di Francia e Germania sia per quanto riguarda le esportazioni che le importazioni: mediamente i cinque prodotti italiani più cari e i cinque meno cari presentano valori medi unitari che vanno da quasi il doppio rispetto alla media europea a circa il 70 per cento di questa, mentre quelli della Germania vanno da circa il 130 per cento a circa l'80 per cento della media europea (la Francia si colloca nel mezzo tra Italia e Germania); un risultato analogo, anche se leggermente meno accentuato, si osserva per le importazioni (Grafico 6). In altre parole, considerando i prodotti che ogni paese esporta e importa a prezzi più alti e più bassi rispetto alla media europea, l'Italia risulta essere il paese con lo scarto maggiore sia in eccesso che in difetto. Anche in termini di valori medi unitari dunque non solo l'Italia esporta a valori medi superiori, in media, rispetto a Francia,

Germania e all'Europa nel complesso, ma presenta anche una maggiore eterogeneità sia per quanto riguarda i beni esportati sia per i beni importati.

Grafico 6 - Valori medi unitari relativi per ordine dei prodotti⁽¹⁾



⁽¹⁾ Medie semplici dei valori medi unitari relativi all'Unione Europea a 27 per classi di 5 prodotti ordinati per valori medi unitari decrescenti.

Fonte: elaborazioni su dati Eurostat

Le imprese dell'industria alimentare

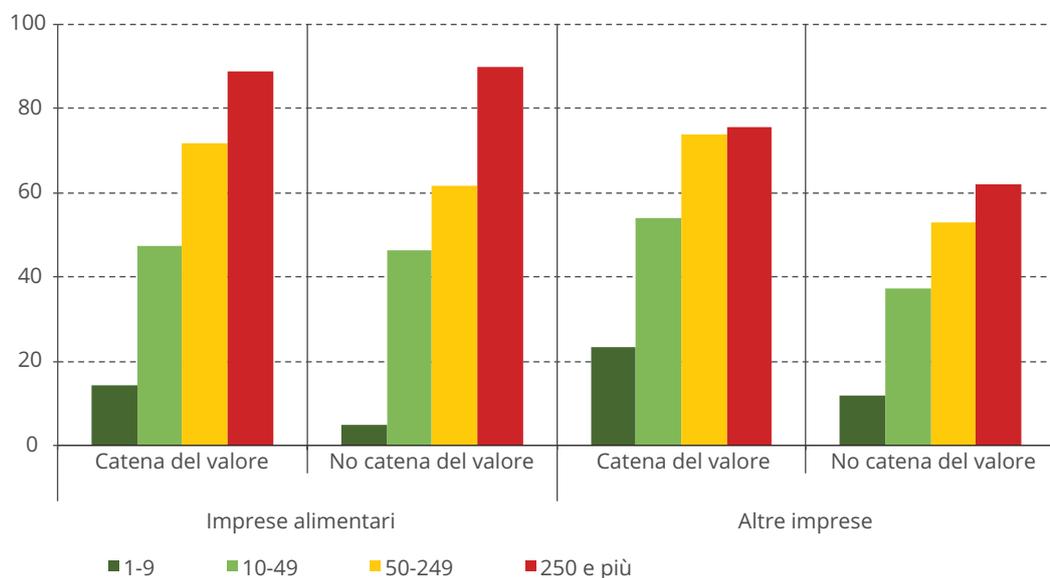
Dopo aver analizzato l'industria alimentare a livello aggregato e a livello di prodotto, in questa sezione approfondiamo ulteriormente il dettaglio e presentiamo i risultati di un'analisi a livello di impresa. L'analisi si basa sui risultati di un'indagine svolta da Met s.r.l. per l'anno 2011 su un campione di 25.090 imprese italiane operanti nei settori manifatturieri e nei servizi. L'indagine contiene numerose informazioni di tipo qualitativo sui comportamenti delle imprese e in particolare sulla loro partecipazione alle catene del valore. In base al questionario, le imprese che partecipano alle catene del valore devono soddisfare tre requisiti: primo, l'impresa deve essere specializzata in produzioni specifiche nell'ambito della catena del valore; secondo, il coinvolgimento dell'impresa deve essere di tipo continuativo; terzo, l'attività svolta nell'ambito delle catene del valore deve rappresentare la maggioranza del fatturato dell'impresa. Pertanto, risulta evidente che la definizione di catena del valore utilizzata in questo contributo è piuttosto restrittiva e improntata sugli aspetti tecnico-produttivi della catena del valore. In base a tale definizione le imprese che operano nelle catene del valore sono l'11 per cento del totale e sono per oltre il 70 per cento manifatturiere. La quota di imprese che nei tre anni precedenti all'indagine ha esportato (direttamente o indirettamente) i propri prodotti è di circa un quarto sul totale e di circa il 45,5 per cento tra le imprese nelle catene del valore.



Per quanto riguarda il settore alimentare, le imprese manifatturiere presenti nel campione sono 1.599, pari al 6,4 per cento del totale e mostrano una distribuzione particolarmente spostata verso la piccola dimensione, il 78 per cento ha meno di dieci addetti. Le imprese alimentari nelle catene del valore sono circa il doppio rispetto al resto delle imprese e il settore alimentare risulta essere quello con la più alta partecipazione alle catene del valore. Inoltre, coerentemente con l'analisi precedente, le imprese alimentari sono meno internazionalizzate delle altre: la quota di esportatori nell'alimentare è del 17 per cento, valore che sale al 29 per cento per le imprese alimentari nelle catene del valore. Notiamo che entrambi i valori sono ben al di sotto della media nazionale.

Le quote di esportatori per classe di occupazione mostrano come le imprese che appartengono alle catene del valore abbiano mediamente una maggiore propensione all'esportazione, tuttavia, in termini relativi, questo sembra valere in misura più accentuata per le imprese di piccole dimensioni (Grafico 7).

Grafico 7 - Quota di esportatori per classe di occupazione



Fonte: elaborazioni su dati Met

Per quanto riguarda la catena del valore dell'alimentare, l'informazione a nostra disposizione permette di distinguere tra catena del valore industriale e catena del valore gourmet o di alta qualità.⁵ Circa il 57 per cento delle imprese alimentari opera nella catena dell'alta qualità, mentre il 45 per cento opera nella catena del valore industriale. Le imprese operanti nella catena del valore dell'alta qualità sono mediamente piccole (il 78 per cento con meno di 10 addetti, in linea con il settore nel complesso), mentre quelle nelle catene industriali risultano più grandi (il 46 per cento con meno di 10 addetti). La diversità nella distribuzione per classi dimensionali tra le due tipologie di catene del valore non sorprende, in quanto le catene di tipo industriale sembrano più adatte a sfruttare le economie di scala.

⁴ La determinazione del tipo di catena del valore viene effettuata dalle imprese stesse senza che venga loro fornita una esplicita definizione di cosa si intenda per gourmet o alta qualità. Questo, da un lato, introduce un certo margine di ambiguità su questo tipo di dato, dall'altro, lascia libere le imprese di definire il loro ambito operativo e può risultare utile nell'evitare classificazioni rigide e arbitrarie. Le diverse tipologie di catene del valore non sono mutualmente esclusive.

Per il settore alimentare risulta essere di particolare importanza anche la partecipazione a catene distributive, con quasi il 10 per cento delle imprese che si servono della grande distribuzione per vendere i loro prodotti. La quota di imprese che si appoggiano alla grande distribuzione sale al 16 per cento per le imprese nelle catene del valore. La quota di esportatori va dal 14 per cento per le imprese che non utilizzano catene distributive a oltre il 50 per cento per le imprese che se ne servono.

Sulla base dell'analisi descrittiva sopra riportata, in quanto segue presentiamo i risultati di un semplice esercizio econometrico volto a comprendere in che misura la partecipazione alle catene del valore sia associata a una maggiore propensione all'export. Il modello di riferimento è un probit in cui la variabile dipendente è lo status di esportatore e il principale regressore di interesse è la partecipazione alle catene del valore. Il modello è applicato sia a tutto il campione che include imprese appartenenti a tutti i settori, sia al sotto campione delle imprese alimentari. Le principali statistiche descrittive sono riportate nella Tavola 1.

Tavola 1 - Statistiche descrittive

Principali variabili usate nell'analisi econometrica

Settori	Tutto il campione		Imprese alimentari	
	Media	Dev. St.	Media	Dev. St.
Export	0,254	(0,435)	0,170	(0,376)
CV alimentare	0,018	(0,133)	0,211	(0,408)
Industriale	0,009	(0,093)	0,096	(0,294)
Gourmet	0,010	(0,098)	0,119	(0,324)
Altre CV	0,093	(0,291)		
GDO (supermercati)			0,095	(0,293)
N. addetti (ln)	2,005	(1,592)	1,660	(1,179)
Reti di imprese	0,267	(0,442)	0,207	(0,405)
Innovazioni	0,109	(0,311)	0,063	(0,243)
Gruppo	0,113	(0,317)	0,051	(0,221)
Età (ln)⁽¹⁾	2,801	(0,852)	2,778	(1,055)
N. settori	80	80	1	1
N. regioni	20	20	20	20
N. imprese	25.090	25.090	1.599	1.599

(1) L'età è nota solo per 23.796 imprese.

Fonte: elaborazioni su dati Met

I risultati su tutto il campione indicano che, coerentemente con l'analisi descrittiva, la partecipazione a catene del valore è associata a una maggiore probabilità di esportare. Questo risultato appare robusto all'introduzione di diversi controlli quali il numero di addetti, la partecipazione a reti di imprese (definite in maniera indipendente rispetto alle relazioni specifiche di tipo esclusivamente produttivo incluse nella nostra definizione di catene del valore), lo sviluppo di innovazioni di prodotto o di processo, l'appartenenza a un gruppo e l'età dell'impresa. Inoltre, i risultati sono robusti all'introduzione di effetti fissi settoriali e regionali. Le diverse tipologie di



APPROFONDIMENTI

catene del valore sono associate in vario modo alla probabilità di esportare: le imprese nella catena del valore alimentare di tipo industriale evidenziano, a parità di altro, un coefficiente maggiore rispetto agli altri tipi di catena del valore; le imprese nella catena del valore dell'alimentare gourmet invece presentano un coefficiente minore, la cui significatività emerge solo in seguito all'introduzione degli effetti fissi settoriali (Tavola 2, Modelli 1-3).

Poiché le imprese alimentari risultano particolarmente spostate verso la piccola dimensione e, sfruttando la particolare ricchezza dei dati a nostra disposizione al riguardo, abbiamo effettuato anche stime separate per le micro imprese (1-9 addetti), per le piccole imprese (10-49 addetti) e per le medie e grandi imprese (oltre 50 addetti). I risultati sono presentati nella Tavola 2, Modelli 4-6 rispettivamente. Le stime per classi dimensionali evidenziano come siano proprio le micro imprese a beneficiare maggiormente, in termini di esportazioni, dalla partecipazione alle catene del valore: anche in questo caso il coefficiente più alto è quello delle catene del valore alimentari di tipo industriale, mentre quello delle catene alimentari gourmet risulta in linea con quello delle altre catene del valore.

Tavola 2 - Stima della probabilità di esportare su tutto il campione⁽¹⁾⁽²⁾

Modello probit

Variabili	Variabile dipendente: Export					
	Modello 1	Modello 2	Modello 3	Modello 4	Modello 5	Modello 6
CV alim. industriale	0,306*** (3,37)	0,421*** (4,27)	0,428*** (4,34)	0,569*** (3,57)	-0,057 (-0,35)	0,570** (2,39)
CV alim. gourmet	0,125 (1,31)	0,215** (2,02)	0,197* (1,84)	0,306** (2,18)	0,071 (0,34)	0,204 (0,50)
Altre CV	0,396*** (13,04)	0,259*** (7,86)	0,243*** (7,34)	0,307*** (5,40)	0,165*** (3,15)	0,162** (2,30)
N. addetti (ln)	0,279*** (40,73)	0,266*** (33,95)	0,253*** (31,83)			
Reti di imprese	0,093*** (4,45)	0,103*** (4,56)	0,095*** (4,17)	0,224*** (6,50)	-0,027 (-0,70)	0,031 (0,57)
Innovazioni	0,626*** (22,01)	0,575*** (18,61)	0,586*** (18,84)	0,593*** (11,31)	0,523*** (10,14)	0,696*** (11,14)
Gruppo	0,248*** (8,38)	0,241*** (7,56)	0,245*** (7,64)	0,458*** (6,74)	0,208*** (3,90)	0,339*** (6,42)
Età (ln)	0,110*** (8,56)	0,101*** (6,72)	0,086*** (5,68)	0,076*** (3,87)	0,087*** (2,82)	0,047 (1,09)
Constant	-1,774*** (-47,05)	3,481 (0,03)	3,716 (0,04)	3,761 (0,04)	-1,093*** (-3,91)	-0,741 (-1,45)
Effetti fissi regionali	no	no	sì	sì	sì	sì
Effetti fissi settoriali	no	sì	sì	sì	sì	sì
N. osservazioni	23.796	20.726	20.726	11.621	5.800	3.201
Pseudo R2	0,174	0,211	0,220	0,089	0,122	0,241

⁽¹⁾ Statistica t tra parentesi; * p<0,1, ** p<0,05, *** p<0,01.

⁽²⁾ Modelli 1-3 su tutto il campione, 4-6 rispettivamente su imprese con 1-9, 10-49, 50 e più addetti.

Fonte: elaborazioni su dati Met

In quanto segue approfondiamo l'analisi concentrandoci esclusivamente sulle imprese dell'industria alimentare. Effettuare una stima separata sul singolo settore aiuta a verificare la presenza di relazioni tra le variabili diverse rispetto al resto dei settori. L'analisi sul sotto campione delle imprese alimentari presenta pertanto vantaggi e svantaggi. Il vantaggio principale è quello di stimare un modello specifico per il settore, mentre lo svantaggio, nel nostro caso, è principalmente quello di rimanere con un numero di osservazioni piuttosto ridotto. Per questa ragione presentiamo due stime: una di base, in cui includiamo solamente gli effetti fissi regionali e le variabili di interesse, ovvero i due tipi di catena del valore e la partecipazione a catene distributive; e una completa, in cui includiamo tutti i regressori. Anche in questo caso effettuiamo la stima sulle tre classi dimensionali (micro, piccole, e medie e grandi imprese). I risultati, generalmente in linea con i precedenti, mostrano un'associazione positiva tra catene del valore e esportazioni, così come tra partecipazione alla grande distribuzione organizzata (Gdo), ad esempio supermercati ed esportazioni. Notiamo tuttavia che, anche a causa del ridotto numero di osservazioni, i coefficienti delle catene del valore risultano significativi solo per le micro imprese. Inoltre, la catena del valore gourmet risulta significativa solo per le micro imprese e solo quando escludiamo le altre variabili di controllo dal modello (Tavola 3).

Tavola 3 - Stima della probabilità di esportare per l'industria alimentare⁽¹⁾⁽²⁾
Modello probit

Variabili	Variabile dipendente: Export					
	Modello 1	Modello 2	Modello 3	Modello 4	Modello 5	Modello 6
CV alim. industriale	0,898***	-0,029	0,327	0,702***	-0,061	0,085
	(4,78)	(-0,14)	(0,87)	(3,54)	(-0,28)	(0,20)
CV alim. gourmet	0,314*	-0,074	-0,375	0,169	-0,087	-0,767
	(1,90)	(-0,27)	(-0,64)	(0,96)	(-0,31)	(-1,14)
GDO (supermercati)	0,828***	0,395*	0,932**	0,706***	0,391*	0,999**
	(4,12)	(1,91)	(2,27)	(3,36)	(1,87)	(2,05)
Reti di imprese				0,307**	-0,011	0,986**
				(2,07)	(-0,06)	(2,23)
Innovazioni				0,855***	0,105	1,101**
				(3,84)	(0,38)	(1,98)
Gruppo				-0,242	0,326	0,082
				(-0,65)	(1,14)	(0,19)
Età (ln)				0,170**	0,025	0,119
				(2,54)	(0,18)	(0,39)
Constant	-1,746***	0,007	0,215	-2,239***	-0,108	-0,419
	(-6,94)	(0,02)	(0,41)	(-6,85)	(-0,21)	(-0,35)
Effetti fissi regionali	sì	sì	sì	sì	sì	sì
N. osservazioni	1.168	259	80	1.061	256	80
Pseudo R2	0,120	0,073	0,142	0,155	0,076	0,250

⁽¹⁾ Statistica t tra parentesi; * p<0,1, ** p<0,05, *** p<0,01.

⁽²⁾ Modelli 1 e 4, 2 e 5, 3 e 6 rispettivamente su imprese con 1-9, 10-49, 50 e più addetti.

Fonte: elaborazioni su dati Met



Conclusione

In questo contributo abbiamo analizzato l'industria alimentare italiana da diversi punti di vista: dapprima a livello aggregato su dati nazionali, confrontando l'Italia con i maggiori paesi europei; poi abbiamo incrementato il livello di dettaglio, fornendo un'analisi a livello di prodotti; e, infine, abbiamo concentrato l'analisi su un campione di imprese italiane.

L'industria alimentare italiana appare particolarmente fragile e sembra pertanto esserci spazio per interventi di politica economica. Interventi che però presuppongono una chiara e completa comprensione della struttura del settore e delle più recenti tendenze sui mercati internazionali.

L'evidenza raccolta mostra come l'industria alimentare italiana e le imprese che operano al suo interno risultino particolarmente soggette alla competizione internazionale. L'Italia si dimostra despecializzata nel settore, con un basso livello di commercio intra-industriale e una minore integrazione nelle catene del valore rispetto agli altri paesi europei. In tale contesto non stupisce che le imprese alimentari, tipicamente di piccole dimensioni, evidenzino una scarsa propensione all'esportazione e all'internazionalizzazione.

L'analisi presentata rileva come il settore alimentare italiano mostri al suo interno un elevato grado di eterogeneità rispetto ad altri paesi, sia in termini di specializzazione, sia di prezzo e sia tenendo conto della diversità delle strategie adottate dalle imprese. Seppur despecializzata a livello di settore, l'Italia possiede delle forti specializzazioni in alcuni prodotti alimentari, alle quali però si contrappongono forti despecializzazioni in altri. Similmente, l'Italia riesce a esportare alcuni prodotti a prezzi significativamente più alti della media europea, con uno scarto di prezzo superiore a quello riscontrato in altri paesi, ma allo stesso tempo esporta alcuni prodotti a prezzi significativamente più bassi.

Il quadro a livello di impresa è coerente con l'analisi a livello nazionale. Le imprese alimentari risultano particolarmente integrate nelle catene del valore, tuttavia sono in prevalenza piccole, con tutti gli svantaggi legati alla difficoltà di raggiungere i mercati esteri, alla minore capacità di sfruttamento delle economie di scala e, non ultimo, al minore potere contrattuale rispetto a imprese di dimensioni maggiori. Notiamo tuttavia che oltre agli svantaggi, esistono alcuni possibili punti di forza. I risultati della nostra analisi infatti mostrano come i vantaggi derivanti dalla partecipazione alle catene del valore siano, da un lato, relativamente maggiori per le imprese alimentari che per le imprese di altri settori e, dall'altro, maggiori proprio per le imprese di piccola dimensione. Queste ultime, quando operano nell'ambito delle catene di valore sono verosimilmente in grado di specializzarsi e mostrano una maggiore propensione alle esportazioni. Questo vale in gran parte per le imprese alimentari nelle catene del valore di tipo industriale, ma anche, seppur in misura minore, per le imprese nelle catene del valore dell'alta qualità.

Nel complesso l'analisi qui presentata suggerisce che la partecipazione alle catene del valore possa aiutare le imprese del settore alimentare italiano a superare alcuni dei loro vincoli strutturali e aumentare la capacità delle piccole imprese di vendere i propri prodotti anche sui mercati esteri.

Nota bibliografica di approfondimento

- Antràs P. (2003) Firms, Contracts, and Trade Structure, *"Quarterly Journal of Economics"*, November 118, 1375-1418.
- Antràs P. e Yeaple S.R. (2014) Multinational Firms and the Structure of International Trade., Chapter 2 in: Elhanan Helpman, Kenneth Rogoff and Gita Gopinath, Editor(s), *"Handbook of International Economics"*, Elsevier, 2014, Volume 4, p. 55-130.
- Baldwin R. e Lopez-Gonzalez J. (2013) Supply-Chain Trade: A Portrait of Global Patterns and Several Testable Hypotheses, *"NBER Working Papers 18957"*, National Bureau of Economic Research, Inc.
- Bernard, A. B., Jensen, J. B., Redding, S. J. e Schott, P. K. (2011), The Empirics of Firm Heterogeneity and International Trade, (No. w17627), National Bureau of Economic Research.
- Curzi, D. e Olper, A. (2012), Export Behavior of Italian Food Firms: Does Product Quality Matter?, *Food Policy*, 37(5), p. 493-503.
- De Backer, K. e Miroudot, S. (2014), Mapping Global Value Chains, *"ECB Working Paper"*, No. 1677.
- Dentoni, D. e Reardon T. (2010), Small Farms Building Global Brands through Social Networks, *Journal on Chain and Network Science*, 10(3), p. 159-171.
- Duranton G. e Overman H.G. (2008), Exploring The Detailed Location Patterns of U.K. Manufacturing Industries Using Microgeographic Data, *Journal of Regional Science*, Wiley Blackwell, vol. 48(1), p. 213-243.
- Gereffi G., Humphrey J., Kaplinsky R. e Sturgeon T.J. (2001), Introduction: Globalization, Value Chains and Development, *IDS Bulletin*, 32(3), p. 1-8.
- Gereffi G. (1994) The Organisation of Buyer-driven Global Commodity Chains: How U.S. Retailers Shape Overseas Production Networks, in G. Gereffi and M. Korzeniewicz (eds), *Commodity Chains and Global Capitalism*, Westport, CT: Praeger: 95-122.
- Gereffi G., Humphrey, J. e Sturgeon, T. (2005), The Governance of Global Value Chains. Review of International Political Economy, 12(1), p. 78-104.
- Giovannetti G. e Marvasi E. (2015), Food Exporters in Global Value Chains: Food for Thought, *"DISEI working paper"*, Università di Firenze.
- Giovannetti, G., Marvasi, E. e Sanfilippo, M. (2015), Supply chains and the internationalization of small firms, *Small Business Economics*, 1-21.
- Grossman G.M. e Rossi-Hansberg E. (2008), Trading Tasks: A Simple Theory of Offshoring, *American Economic Review*, American Economic Association, vol. 98(5), p.1978-97.
- ICE (2014), L'Italia nell'economia internazionale, *Rapporto 2013-2014*.
- ISTAT (2015) Rapporto sulla competitività dei settori produttivi.
- Grubel, H. G. e Lloyd, P.J. (1971), The Empirical Measurement of Intra-Industry Trade, *Economic record*, 47(4), p. 494-517.
- Lafay, G. (1992), The Measurement of Revealed Comparative Advantage, in M. G. Dagenais and P. A. Muet (eds.), *International Trade Modelling* (London: Chapman & Hall).
- Lee, J., Gereffi, G. e Beauvais, J. (2012), Global Value Chains and Agri-food Standards: Challenges and Possibilities for Smallholders in Developing Countries, *Proceedings of the National Academy of Sciences*, 109(31), 12326-12331.
- OECD (2013), Interconnected Economies: Benefitting from Global Value Chains, *OECD Publishing*.