

Competitività e internazionalizzazione: rapporto fra produttività, esportazioni e investimenti esteri delle imprese milanesi *export-oriented*

di Roberto Calugi e Fabio Conza*

Nel corso degli ultimi anni evidenti disequilibri strutturali hanno condizionato lo sviluppo delle principali economie mondiali, determinando progressive modificazioni nelle microstrutture produttive e nell'orientamento strategico delle imprese. In Italia, le addizionali difficoltà registrate nel mercato interno, condizionato da una domanda stagnante, hanno progressivamente portato ad identificare i processi di internazionalizzazione come un'opzione strategica necessaria per la crescita delle imprese.

Gli studi empirici condotti negli ultimi anni, in relazione ai temi del commercio internazionale e dei processi di internazionalizzazione, hanno contribuito ad identificare la produttività delle imprese come la principale determinante nell'avvio di processi di crescita su mercati esteri. Quest'ipotesi, introdotta da Melitz (2003) e nota come eterogeneità produttiva delle imprese, è stata sviluppata a partire da un'analisi volta a misurare gli effetti intra-settoriali di un'esposizione al commercio internazionale di un paese. Attraverso la costruzione di specifici modelli economici, Melitz dimostra come l'esposizione all'attività internazionale porterà solo le imprese più produttive ad entrare nei mercati internazionali, mentre le imprese meno produttive continueranno a collocare la loro produzione esclusivamente entro il mercato domestico. Allo stesso tempo, questo fenomeno indurrà le imprese con livelli di produttività minimi ad uscire anche dal mercato interno ed a generare, a livello intra-settoriale, importanti effetti redistributivi delle quote verso le imprese con livelli di produttività maggiori.

Partendo da tali considerazioni, Mayer e Ottaviano (2008), avvalendosi di un dataset europeo su dati di impresa, hanno mostrato come la partecipazione delle imprese ai processi di internazionalizzazione sia un fenomeno tutt'altro che diffuso. L'evidenza fornita da tale studio appare sorprendente: nei campioni composti sia da grandi che medie imprese è possibile affermare che il primo percentile delle imprese esportatrici determina oltre il 45 per cento delle esportazioni aggregate, il primo cinquile ne genera oltre il 70 per cento e il primo decile è alla base dell'80 per cento delle esportazioni totali. Con un contesto economico caratterizzato da milioni di micro, piccole e medie imprese - di cui circa il 95 per cento ha meno di 10 dipendenti - l'Italia, seppur con qualche leggera differenza, non fa eccezione. Infatti, nel 2013 erano solo 191.262 le imprese impegnate in processi di esportazione, il 4,5 per cento delle imprese attive su base nazionale.¹ A tale evidenza occorre aggiungere anche il fenomeno della *granularity* che caratterizza il commercio internazionale, ovvero la concentrazione delle esportazioni tra poche grandi imprese.² Sempre con riferimento al contesto italiano, infatti, nel 2013 le imprese esportatrici con un numero di addetti maggiore o uguale a 250 - circa l'1 per cento del totale delle imprese esportatrici e lo 0,04 per cento del totale nazionale - hanno determinato circa il 46 per cento del valore delle esportazioni (grafico 1).³

* Camera di Commercio di Milano

① Dati Coeweb e Rapporto sulla competitività delle imprese e dei settori produttivi, Istat.

② Si veda in particolare Altomonte C. e Békés G. (2016), *Measuring Competitiveness in a Granular and Global World*, Bruegel.

③ Dati Coeweb (Istat) e Movimprese (InfoCamere).

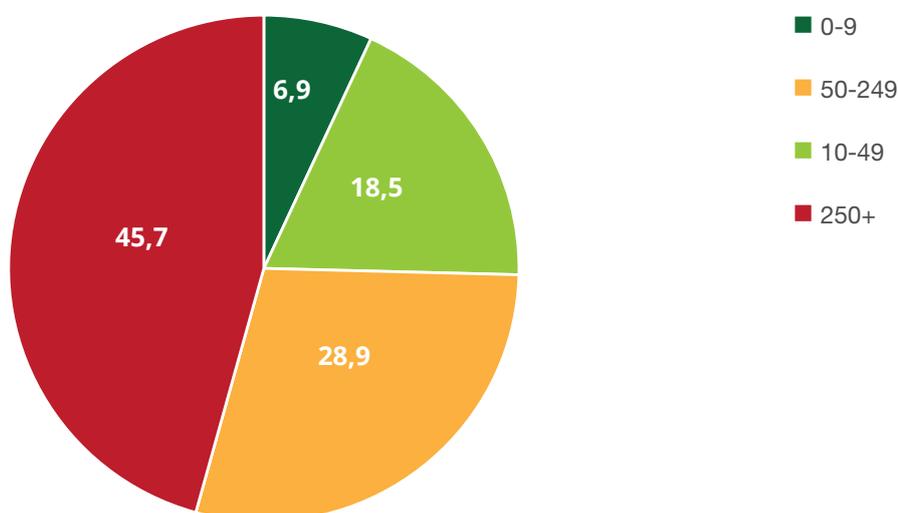


L'analisi empirica qui esposta è basata su un apposito database di dati di impresa che ha previsto la rilevazione anche di piccole imprese, generalmente escluse dalle inchieste condotte sul tema. Il dataset è stato costruito incrociando una serie di informazioni disponibili in diverse base dati al fine di individuare, con riferimento al tessuto produttivo milanese, le caratteristiche economiche, produttive e di struttura delle imprese che adottano strategie di internazionalizzazione. La ricerca è stata condotta con riferimento alla provincia milanese, alla luce della particolare vocazione internazionale del territorio. Nel 2015, infatti, con circa 37 miliardi di euro di beni e servizi esportati, pari al circa il 9 per cento del totale nazionale, la provincia di Milano si classificava come principale provincia in Italia per esportazioni realizzate.

Lo studio si è concentrato su un campione composto da 811 imprese milanesi, identificate tra le società di capitali con più di 10 dipendenti, appartenenti ai settori della manifattura e del commercio e per le quali sono documentabili le attività di internazionalizzazione. Tali informazioni sono state dedotte attraverso l'analisi di due principali elementi: i Certificati di origine CEE (Co) e l'adozione di investimenti diretti esteri. I Co sono documenti doganali che vengono richiesti per completare i processi di esportazione verso paesi extra-UE ed economie emergenti. Ciò ha permesso di analizzare il flusso commerciale verso paesi che, considerando la distanza geografica o le maggiori difficoltà politiche ed economiche, implicano una maggior complessità delle attività fasi di esportazione, ed una conseguente maggiore produttività implicita delle imprese promotrici.

Grafico 1 - Le esportazioni nazionali per classe dimensionale d'impresa

Valori percentuali, anno 2013



Fonte: elaborazioni degli autori su dati Istat



Di seguito, si riportano i principali paesi di destinazione delle esportazioni realizzate dalle imprese che richiedono i Co (tavola 1). Come anticipato, per le caratteristiche stesse dei Co, questi paesi sono diversi da quelli tipicamente destinatari delle esportazioni aggregate italiane, le quali risultano legate in maniera considerevole al mercato europeo (tavola 2).

Tavola 1 - Primi dieci mercati di destinazione delle esportazioni italiane

Valore delle esportazioni, valori percentuali, anno 2015

Paesi	2015
	Peso %
Germania	12,3%
Francia	10,3%
Stati Uniti	8,7%
Regno Unito	5,4%
Spagna	4,8%
Svizzera	4,6%
Belgio	3,5%
Polonia	2,6%
Cina	2,5%
Turchia	2,4%
Totale	57,1%

Fonte: elaborazioni degli autori su dati Istat

Tavola 2 - Primi dieci mercati di destinazione delle imprese richiedenti i Certificati di origine

Numero dei Certificati di origine richiesti per paese, valori percentuali, anno 2013

Paesi	2013
	Peso %
Emirati Arabi Uniti	14,8%
Arabia Saudita	13,5%
Russia	5,3%
India	5,2%
Cina	4,8%
Algeria	4,5%
Turchia	3,8%
Kuwait	3,7%
Qatar	3,4%
Egitto	3,2%
Totale	62,2%

Dati preliminari

Fonte: elaborazioni degli autori su dati Ibs Mix 7



Con l'obiettivo di introdurre informazioni relative ai fenomeni di internazionalizzazione *complessi* intrapresi dalle imprese del campione, il dataset è stato integrato con le informazioni disponibili dalla banca dati Reprint, attraverso le quali è stato possibile ricostruire i flussi di investimento diretti esteri in entrata ed in uscita associati alle imprese milanesi (tavola 3).⁴

Tavola 3 - Processi di internazionalizzazione intrapresi dalle imprese richiedenti i Certificati di origine⁽¹⁾

Valori assoluti e percentuali, anno 2013

Tipologia di imprese	Anno 2013	
	Numero Assoluto	Peso %
Solo esportatrici	477	59%
Esportatrici e Ide	334	41%
Ide in entrata	151	19%
Ide in uscita	165	20%
Imprese "globali"	18	2%
Totale	811	100%

⁽¹⁾Le imprese globali sono le imprese con un orientamento globale, adottando investimenti diretti esteri sia in entrata che in uscita

Fonte: elaborazioni degli autori da Ibs Mix 7 e Reprint

Al fine di verificare - preliminarmente attraverso un'analisi descrittiva - se le imprese coinvolte in processi di internazionalizzazione dimostrino, effettivamente, maggiori livelli di produttività rispetto alle imprese non esportatrici, si è proceduto a costruire, attraverso opportune tecniche di estrazione da database dedicati (Registro delle Imprese delle Camere di Commercio e Aida), un campione di aziende milanesi (c.d. "imprese del settore") comparabili alle altre per caratteristiche economiche e settore merceologico, ma non attive in termini di esportazione verso paesi extra-UE.^{5,6}

È stato così possibile identificare quattro gruppi di imprese, individuati in relazione al loro grado di coinvolgimento in attività internazionali. Nello specifico, è possibile distinguere tra le imprese che circoscrivono le loro relazioni commerciali al contesto nazionale e/o europeo ("imprese che non richiedono i Co"), e le imprese con una particolare propensione all'esportazione verso paesi extra-UE ("imprese che richiedono i Co"). Per quest'ultima categoria, in seguito, sulla base delle informazioni desunte sui processi di internazionalizzazione, è stato possibile individuare le imprese che, oltre ad una particolare vocazione ad attività esportative si caratterizzano per la realizzazione di investimenti diretti esteri in uscita ("imprese con Co e Ide in uscita") ed in entrata ("imprese con Co e Ide in entrata").

⁴ La banca dati Reprint-Italia Multinazionale, prodotta in collaborazione con il Politecnico di Milano e con il sostegno del Cnel dal 1985 e dall'ICE dal 2001, contiene le informazioni su oltre 5.000 imprese italiane investitrici all'estero e 7.000 imprese italiane partecipate da imprese estere.

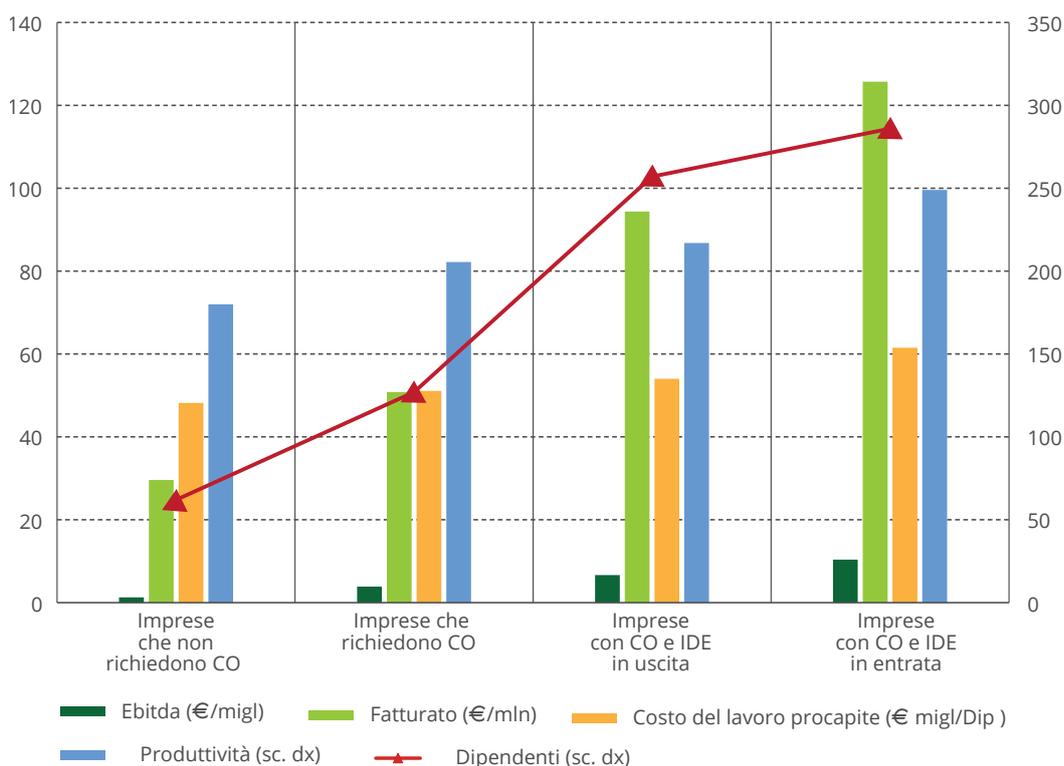
⁵ Registro delle Imprese (Camere di Commercio) e Aida (Bureau van Dijk).

⁶ Da un punto di vista operativo la costruzione del campione è avvenuta seguendo i seguenti criteri: imprese con sede legale nella provincia di Milano, con un valore del fatturato maggiore o uguale ad un milione di euro, un numero di addetti maggiore o uguale alle dieci unità ed un'attività principale compresa nei settori della manifattura o del commercio.

Sui gruppi cluster di imprese così identificati è stata realizzata un'analisi comparativa sui principali indicatori economici, finanziari, patrimoniali e di struttura, al fine di evidenziare riflessioni in merito ad una relazione tra i livelli di competitività delle imprese - espressa in termini di produttività e dimensione aziendale - e processi di internazionalizzazione (grafico 2).⁷

Grafico 2 - Analisi descrittiva sui principali indicatori economici, finanziari e di produttività delle imprese del campione

Valori assoluti, anno 2013



Fonte: elaborazioni degli autori

L'analisi descrittiva ha permesso di confermare, coerentemente con la letteratura economica di riferimento, che le imprese che attivano processi di internazionalizzazione sono più produttive e sono caratterizzate da una dimensione economica ed aziendale maggiore rispetto alle imprese che operano con esclusivo riferimento al mercato domestico, ovvero verso paesi che si collocano entro i confini europei. Dall'analisi emerge come il volume d'affari per quest'ultima categoria di imprese non raggiunga la metà del valore fatto registrare dalle imprese *export-oriented*. Più nello specifico, è possibile verificare come il dato relativo al fatturato aumenti al crescere della propensione all'internazionalizzazione delle imprese. Risultati simili si ottengono anche effettuando un'analisi dei dati relativi alla produttività aziendale. Le imprese che conseguono processi di crescita sui mercati internazionali, infatti, evidenziano livelli di produttività più alti di circa il 14 per cento rispetto al valore osservato per le imprese domestiche. Il differenziale cresce al 20 e al 28 per cento considerando, rispettivamente, le imprese con investimenti diretti all'estero e

⁷ La produttività del lavoro è stata calcolata in termini di valore aggiunto per dipendente.

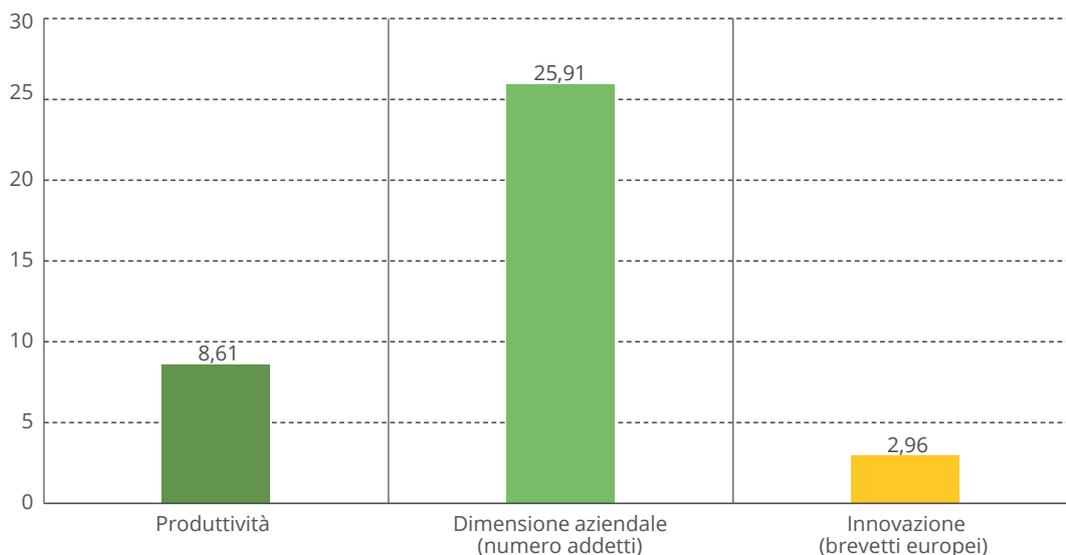


quelle che invece ricevono partecipazioni da parte di imprese o gruppi esteri.

L'analisi descrittiva permette di risaltare in particolar modo il ruolo svolto dall'internazionalizzazione in merito alle dinamiche occupazionali delle imprese, confermando i risultati evidenziati sui dati economici. Il profilo internazionale, infatti, appare correlato con un livello occupazionale maggiore, pari a circa il doppio rispetto al dato osservato per le imprese che operano esclusivamente nel mercato domestico (e/o all'interno dei confini europei). Anche in questo caso l'effetto aumenta al crescere dell'intensità dei processi di internazionalizzazione, con un livello di occupazione rilevato nelle imprese con investimenti diretti esteri maggiore di circa due volte il dato corrispondente alle imprese esportatrici e di quasi cinque volte quello delle imprese del settore. Inoltre, con riferimento alle dinamiche del costo del lavoro, si evidenzia come le imprese con un particolare orientamento internazionale assicurano, in media, una maggiore retribuzione ai dipendenti, con una differenza che arriva quasi al 30 per cento per le imprese associate a investimenti diretti da parte di società estere rispetto alle imprese per le quali non si registrano attività di internazionalizzazione.

Grafico 3 - Variabili determinanti per i processi di internazionalizzazione delle imprese⁽¹⁾

Valori percentuali, anno 2013



⁽¹⁾Aumento della probabilità di conseguire processi di internazionalizzazione associato a un incremento delle variabile esplicative del modello (produttività, dimensione aziendale e innovazione).

Fonte: elaborazioni degli autori

Al fine di verificare l'intensità delle relazioni riportate nell'analisi descrittiva, attraverso successive analisi statistiche è stato possibile stimare il contributo fornito alla propensione delle imprese di avviare percorsi di internazionalizzazione da alcune variabili strutturali e strategiche connesse alla competitività aziendale, come la produttività, la dimensione aziendale e l'innovazione.⁸ I principali risultati sono riportati nel grafico 3.

⁸ L'analisi è stata effettuata attraverso la stima di un modello *ordered probit*, nel quale l'intensità dei processi di internazionalizzazione è spiegata da una serie di variabili strutturali connesse alla competitività dell'impresa e da una successiva analisi degli effetti marginali.

L'analisi empirica sottolinea il ruolo decisivo svolto dalla produttività del lavoro: un incremento di produttività dell'1 per cento è associato ad un aumento di quasi il 9 per cento della probabilità di perseguire strategie di attività internazionale. Tuttavia, è la variabile dimensionale a generare una forte influenza sulle scelte strategiche delle imprese, in termini di posizionamento sui mercati internazionali: ad un incremento dell'1 per cento nel numero degli addetti, corrisponde un aumento del 25 per cento nella probabilità di perseguire processi di internazionalizzazione.

Questi risultati preliminari confermano l'importanza, al fine di sostenere un processo di accrescimento della competitività del sistema produttivo italiano sui mercati internazionali, di favorire il superamento dei limiti dimensionali delle imprese, di promuovere investimenti in innovazione e ricerca, e di puntare su incrementi dei livelli di produttività del lavoro. Questi fattori appaiono come variabili strategiche rilevanti per i processi di internazionalizzazione delle imprese italiane, con il fine di operare con successo in mercati esteri sempre più competitivi e complessi.

Nota bibliografica di approfondimento:

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

Altomonte C. e Békés G. (2016), *Measuring Competitiveness in Europe: resource allocation, granularity and trade*, Bruegel blueprint Series, vol. 24.

Melitz M.J. (2003), *The Impact of Trade on Intra-Industry Reallocations and Aggregate Industry Productivity*, *Econometrica*, n. 71(6), pp. 1965-1725.

Mayer T. e Ottaviano G.I. (2008), *I pochi eletti: nuovi fatti sull'internazionalizzazione delle imprese europee*. *L'industria*, n. 2/2008, pp. 221-244.