



Sopra la soglia (dell'export) l'impresa campa: vincoli strutturali e barriere all'export

di Stefano Costa, Federico Sallusti, Claudio Vicarelli, Davide Zurlo *

La capacità di operare sui mercati esteri ha costituito nell'ultimo decennio un fattore cruciale per l'attività economica delle imprese italiane.¹ In questo contesto, la crescente complessità dei processi produttivi, il progressivo sviluppo delle catene globali del valore e l'aumento della competitività sui mercati internazionali collegano sempre più l'attività estera delle imprese alla capacità di raggiungere adeguati livelli di innovazione ed efficienza operativa. La letteratura economica che si è sviluppata su questi temi ha da tempo mostrato come, ai fini della tenuta competitiva del sistema produttivo italiano, la ricerca delle condizioni strutturali e dei livelli di performance richiedano in particolare un recupero di dimensioni d'impresa e produttività.²

D'altra parte, le differenze settoriali in termini di tecnologia, organizzazione della filiera produttiva, esposizione alla concorrenza internazionale fanno sì che i livelli minimi di dimensioni e produttività necessari ai fini dell'internazionalizzazione d'impresa possano differire da comparto a comparto. Ciò significa che per ogni settore esisterà una combinazione di dimensione d'impresa e di produttività che identifica le condizioni minime per esportare e, dunque, discrimina tra imprese esportatrici e domestiche. L'individuazione, a partire da dati d'impresa e per ciascun settore di attività economica, di questa *soglia dell'export*, e di conseguenza la possibilità di posizionare ogni impresa rispetto alla propria distanza da tale soglia, rappresentano un rilevante arricchimento conoscitivo e uno strumento potenzialmente utile per la formulazione di efficaci misure di promozione dell'internazionalizzazione delle imprese italiane.

Le *soglie di export* sono state definite applicando l'analisi Roc (*Receiver Operating Characteristics*) alla base di microdati integrati Frame-SBS sviluppata dall'Istat, che contiene le principali informazioni di carattere economico e strutturale per il complesso delle circa 4,4 milioni di imprese italiane. L'analisi è stata condotta sulle unità produttive appartenenti ai settori manifatturieri per le quali sono rispettate alcune condizioni in termini di rilevanza economica e di coerenza metodologica.³

La procedura si articola in quattro fasi, ciascuna sviluppata per ognuno dei comparti considerati. Nella prima si stimano, separatamente, la produttività totale dei fattori (o *Total factor productivity*, d'ora in avanti Tfp) e l'efficienza tecnica. Nella seconda si stima la probabilità di esportare sulla base di una serie di caratteristiche d'impresa: la dimensione (espressa dal numero di addetti), il livello di Tfp, l'età, la dinamica dell'efficienza tecnica, la localizzazione (ripartizione geografica) e la tecnologia (rappresentata dall'appartenenza settoriale, colta a un elevato livello di disaggregazione). Nella terza fase, per ogni impresa viene calcolato un indicatore composito che, *ceteris paribus*, rappresenta l'effetto di dimensione e produttività sulla propensione individuale a esportare. Nella quarta fase, infine, l'applicazione della

* Istat.

1 Si vedano, tra gli altri, Accetturo et al. (2013), Istat (2013), Ice (2015).

2 Per una rassegna si veda Ocse (2015); per un'ottica più focalizzata sulle inefficienze allocative si rimanda a Calligaris et al. (2016).

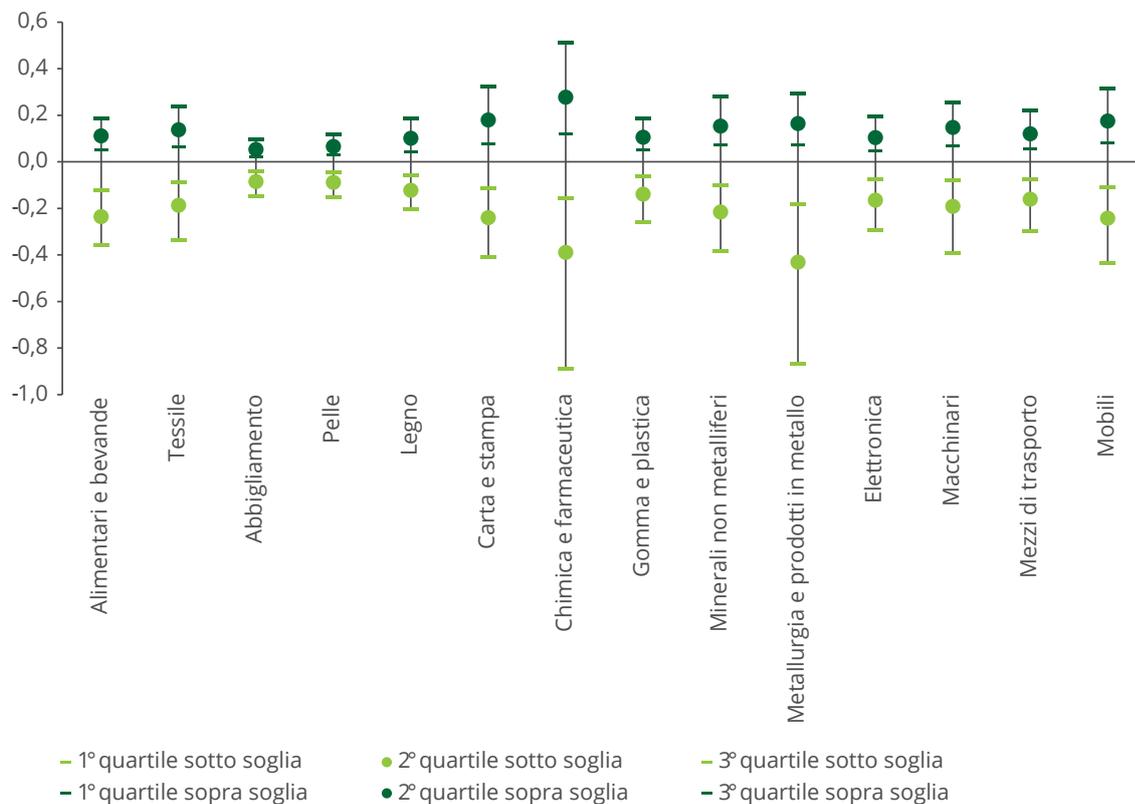
3 In particolare, sono stati esclusi i comparti estrattivi, la produzione di tabacchi, le altre attività manifatturiere e le manutenzioni e riparazioni di macchine e macchinari. Inoltre sono state tenute in considerazione solo le imprese aventi le seguenti caratteristiche: a) presenza di almeno un addetto, b) fatturato superiore a 30 mila euro c) valore aggiunto positivo, d) ammortamenti positivi. Le prime due condizioni definiscono la rilevanza economica, le seconde rispondono a esigenze di coerenza metodologica legate alla stima della produttività totale dei fattori e dell'efficienza tecnica.

metodologia Roc all'indicatore così ottenuto consente di individuarne il livello soglia, che identifica la combinazione minima di dimensioni e produttività necessaria per l'accesso ai mercati internazionali.⁴

Tramite questa procedura è possibile ottenere, all'interno di ogni settore, indicazioni rilevanti sia per quanto riguarda il posizionamento delle imprese rispetto alla *soglia dell'export*, sia per quel che attiene alle caratteristiche delle soglie stesse. Con riferimento al primo aspetto, in tutti i comparti le unità sotto-soglia mostrano una dispersione non inferiore (e spesso decisamente maggiore) a quelle delle unità produttive sopra-soglia (grafico 1). In altri termini, in pressoché tutti i settori le imprese che hanno oltrepassato la *soglia dell'export* presentano combinazioni di dimensioni e produttività più simili tra loro rispetto a quanto avviene nell'ambito delle unità al di sotto della soglia stessa, in particolare in comparti molto esposti alla concorrenza internazionale quali Abbigliamento, Pelle e Legno.

Grafico 1 - Distribuzione delle imprese al di sopra e al di sotto della soglia dell'export, per settore di attività economica

Anno 2014



Fonte: elaborazione degli autori su dati Istat

Questa *mappa* delle imprese esportatrici e non esportatrici rivela anche altre importanti differenze tra i comparti. Da un lato il confronto in termini di dispersione totale (espressa dalla distanza fra i terzi quartili delle due distribuzioni) consente di valutare il grado di eterogeneità di un determinato settore, fornendo indicazioni sulla distanza *strutturale* fra le imprese esportatrici e non esportatrici. Dall'altro

⁴ Per ulteriori dettagli sull'approccio utilizzato, si rimanda alla Nota metodologica *Stima delle soglie di struttura e di export: un'applicazione della metodologia Roc*, contenuta in Istat (2017).

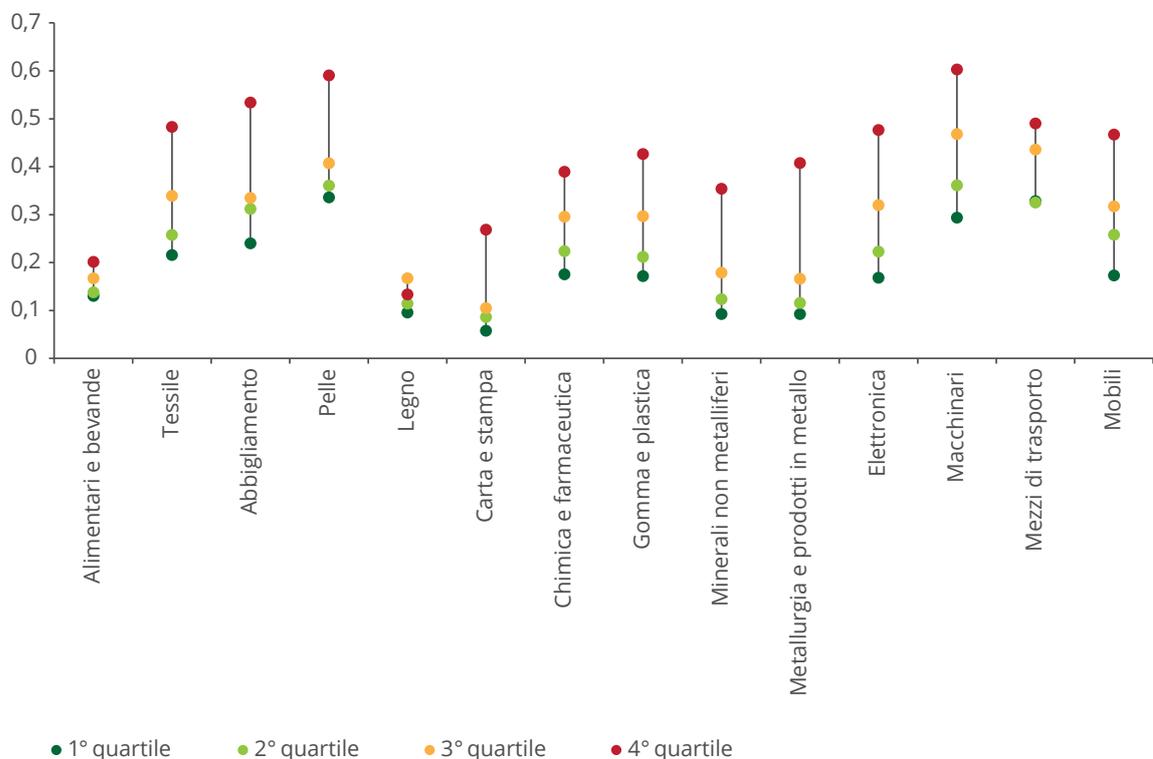


lato, è possibile confrontare in ogni comparto i profili dimensionale e produttivo delle unità esportatrici e domestiche più vicine alla soglia (individuate, nel grafico, dai primi quartili delle due distribuzioni). Tale confronto, infatti, è indicativo dell'entità del recupero di dimensioni e produttività richiesto alle imprese domestiche strutturalmente più *robuste* al fine di affacciarsi ai mercati esteri; allo stesso tempo, la distanza in questione offre una prima misura della potenziale platea di nuovi esportatori che, a condizioni date di domanda, si avrebbero a seguito di un eventuale intervento pubblico a favore dell'abbassamento delle soglie, agendo sugli incentivi alle imprese o sui fattori di contesto.

Tenendo in considerazione le sole imprese al di sopra della *soglia dell'export*, è possibile analizzare la loro propensione all'export (misurata dalla quota di fatturato esportato) all'aumentare della distanza dalla soglia (grafico 2). In tutti i settori (a eccezione del Legno), la quota di esportazioni sul fatturato complessivo tende a crescere all'aumentare della distanza dal valore soglia, con un'evidente accelerazione nel passaggio dal terzo al quarto quartile della distribuzione (e in alcuni casi anche fra il secondo ed il terzo). Questo risultato conferma come, nella partecipazione delle imprese italiane agli scambi internazionali, il margine estensivo prevalga su quello intensivo, ma soprattutto evidenzia come, nella struttura produttiva attuale, una partecipazione più intensa ai mercati esteri (in termini di quota di fatturato esportato) sia condizionata al raggiungimento di livelli dimensionali e produttivi molto superiori a quelli oggi individuabili come condizioni minime per esportare.

Grafico 2 - Imprese sopra la soglia dell'export: fatturato medio esportato, per quarti di distanza dalla soglia e settore di attività economica

Anno 2014

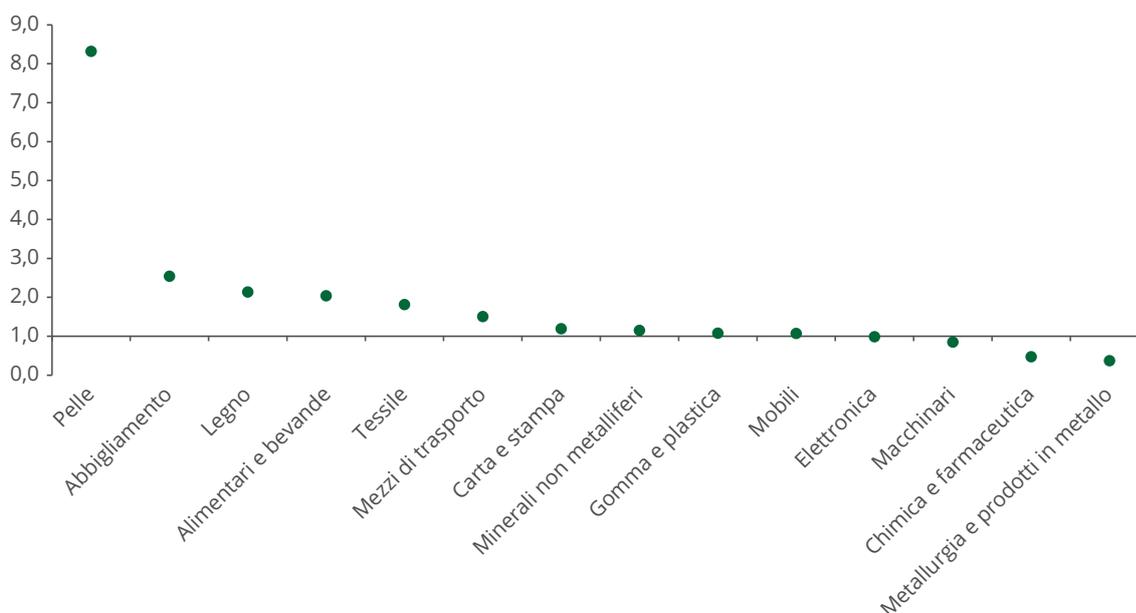


Fonte: elaborazione degli autori su dati Istat

Questo approccio permette inoltre di valutare il ruolo di dimensione e produttività come eventuali leve di *policy* finalizzate ad aumentare il grado di internazionalizzazione del sistema produttivo italiano. Tuttavia, una misura di incentivo alla produttività o alla crescita dimensionale può avere un'efficacia e un effetto molto diversi da settore a settore. Una misura del *valore di scambio* tra i due elementi (dato dal rapporto tra i rispettivi coefficienti stimati nell'ambito della determinazione della *soglia dell'export*) è riportata nel grafico 3: nella maggior parte dei comparti, ai fini del superamento della soglia, il recupero di produttività risulterebbe più rilevante di una crescita dimensionale. Questo avviene soprattutto nei settori esposti alla concorrenza internazionale nei quali, come si è visto, il profilo delle imprese al di sopra e al di sotto della soglia è più omogeneo: Pelle, Abbigliamento e Legno. Al contrario, un aumento di dimensioni risulterebbe più rilevante per aumentare la platea di esportatori in comparti a tecnologia avanzata o a maggiore intensità di capitale, quali Chimica e Farmaceutica, Metallurgia e prodotti in metallo, Macchinari ed Elettronica.

Grafico 3 - Rilevanza relativa di produttività e dimensione nella determinazione della soglia dell'export, per settore di attività economica

Anno 2014



Fonte: elaborazione degli autori su dati Istat

Il legame tra la combinazione dimensione-produttività e l'attività di esportazione, tuttavia, è condizionato dalla tecnologia e dalle caratteristiche strutturali del settore considerato: il ruolo relativo dei due fattori, così come la loro efficacia nel portare le imprese non esportatrici ai livelli richiesti per esportare, sono elementi che differiscono da un settore a un altro. Ciò significa che l'analisi di come le imprese si posizionano nei confronti della *soglia dell'export* deve tenere conto anche delle combinazioni dimensioni-produttività (*proxy* della tecnologia produttiva) prevalenti del settore. In questo modo diviene possibile individuare i comparti nei quali le condizioni strutturali e tecnologiche sono più favorevoli a una proiezione internazionale dell'attività d'impresa e quelli, al contrario, nei quali il contesto produttivo non facilita l'accesso ai mercati esteri. Una recente analisi (Istat, 2017) ha individuato, tra i primi, i comparti della Farmaceutica, ma anche del Legno e della Stampa. In questi settori, quindi, l'eventuale



condizione di non esportatore dipende in prevalenza da elementi diversi da dimensioni e produttività (ad esempio specifiche strategie aziendali, organizzazione delle filiere o altro). Al contrario, in attività quali Alimentari, Tessile e Autoveicoli, la combinazione dimensioni-produttività prevalente fa sì che la barriera alle esportazioni agisca lungo entrambe le direttrici: le imprese che esportano devono essere necessariamente più grandi e più produttive rispetto alla media settoriale.

All'interno di ciascun settore, l'interazione tra le caratteristiche strutturali e le combinazioni dimensioni-produttività che definiscono la *soglia dell'export* permette quindi di individuare due gruppi di imprese rilevanti ai fini di *policy*: *a) le riluttanti*, ovvero le unità che, pur avendo caratteristiche dimensionali e di produttività superiori a quelle del settore di appartenenza, si collocano al di sotto dei valori necessari per intraprendere l'attività di esportazione; *b) le smart*, cioè le imprese che esportano pur avendo dimensione e produttività inferiori a quelle prevalenti nel comparto. Le prime rappresentano la platea naturale di possibili interventi di stimolo all'internazionalizzazione, nella misura in cui l'obiettivo consista nell'allargamento del numero di esportatori (dunque nell'aumento delle imprese al di sopra della soglia dell'export); le seconde rilevano soprattutto per interventi diretti ad aumentare il margine intensivo, in considerazione del limitato grado medio di apertura internazionale del sistema produttivo italiano.

Anche all'interno di questa classificazione, tuttavia, le condizioni settoriali determinano sostanziali differenze. In settori *export-friendly* quali la Farmaceutica e il Legno, infatti, la presenza di imprese *riluttanti* fa ritenere che la condizione di non esportatore sia determinata da fattori diversi dalla dimensione e produttività, ad esempio diffusi rapporti di subfornitura, un'accentuata concorrenza internazionale o uno strategico orientamento al mercato nazionale. Diversamente, le *riluttanti* appartenenti ai comparti la cui struttura non favorisce in sé la presenza sui mercati esteri, quali alimentari, autoveicoli o tessile, hanno dimensioni e produttività necessarie ma non sufficienti a esportare. Le ragioni, anche in questo caso, possono essere diverse: un mercato internazionale con elevate barriere all'entrata, una precedente perdita di competitività internazionale che ha determinato un abbandono dei mercati esteri, una domanda essenzialmente limitata ai confini nazionali. Ciascuna di queste circostanze, pertanto, può richiedere interventi di stimolo diversi.

Nota bibliografica

Accetturo A., Bassanetti A., Bugamelli M., Faiella I., Finaldi Russo P., Franco D., Giacomelli S. e Omiccioli M. (2013), *Il sistema industriale italiano tra globalizzazione e crisi*, Banca d'Italia, "Questioni di Economia e Finanza", n. 193, luglio.

Bernard A.B., Jensen J.B., Redding S.J. e Schott P.K. (2007), *Firms in international trade*, "Journal of Economic Perspectives", vol. 21(3), pp. 105–130.

Calligaris S., Del Gatto M., Hassan F., Ottaviano G.I.P. e Schivardi F. (2016), *Italy's productivity conundrum - A study on resource misallocation in Italy*, "EC Discussion Paper", n. 30, maggio.

Ice (2015), *L'Italia nell'economia internazionale*, luglio, www.ice.it/statistiche/archivio_rapporti/2015.htm.

Istat (2013), *Rapporto sulla competitività dei settori produttivi*, febbraio, www.istat.it/it/archivio/82456.

Istat (2017), *Rapporto sulla competitività dei settori produttivi*, marzo, www.istat.it/it/archivio/197346.

Ocse (2015), *The future of productivity*, Ocse Publishing, Paris.