

**Le imprese e la specializzazione produttiva dell'Italia
Dal macrodeclino alla microcrescita ?**

Giorgio Barba Navaretti (Università di Milano e Centro Studi Luca d'Agliano)

Matteo Bugamelli (Banca d'Italia)

Riccardo Faini (Università di Roma Tor Vergata, CEPR e Centro Studi Luca
d'Agliano)

Fabiano Schivardi (Università di Cagliari, CRENoS e CEPR)

Alessandra Tucci (Centre for Economic Performance, London School of Economics e
Centro Studi Luca d'Agliano)

Marzo 2007

Rapporto preparato per conto della Fondazione Rodolfo De Benedetti per il convegno 'I vantaggi dell'Italia', Roma 22 marzo 2007. Purtroppo Riccardo Faini è scomparso improvvisamente durante la preparazione di questo lavoro. Riccardo aveva contribuito molto alla definizione della struttura del rapporto ed all'identificazione dei principali temi di ricerca. Qualunque inesattezza ed errore nella stesura finale sono solo responsabilità degli altri quattro autori. Valeria Groppo ha contribuito alle elaborazioni statistiche e gli autori le sono grati per l'impeccabile lavoro svolto.

SINTESI

A partire dalla seconda metà del 2006 le esportazioni italiane hanno ripreso a crescere a ritmi non troppo discosti da quelli del commercio mondiale. Obiettivo di questo rapporto è capire se questa dinamica sia puramente congiunturale oppure il risultato di un processo strutturale che sta mutando le caratteristiche del sistema produttivo italiano. La conclusione principale del lavoro è che i grandi processi di ristrutturazione intrapresi dalla nostra economia sono soprattutto visibili a livello di impresa, piuttosto che in termini di modifica della specializzazione settoriale verso attività ad alto valore aggiunto.

Negli ultimi anni la natura delle attività internazionali è cambiata in modo piuttosto radicale, soprattutto è diventata molto più complessa. Gran parte delle esportazioni italiane è infatti riconducibile ad aziende che hanno perseguito strategie di internazionalizzazione articolate, in termini di quota di fatturato esportato, numero e distanza dei mercati di sbocco, altre attività di internazionalizzazione (FDI, partnership etc.)

Questa evoluzione, ha determinato un innalzamento del costo di operare sui mercati esteri e, di conseguenza, ha favorito il consolidamento della posizione di alcune imprese, soprattutto di dimensioni medio grandi e ha spinto le altre fuori dal mercato. All'espansione delle esportazioni correnti nell'ultimo quinquennio (per quanto in media inferiori all'espansione mondiale) hanno contribuito soprattutto i grandi esportatori, le aziende più efficienti, dotate di un livello elevato di capitale umano e di tecnologie avanzate

Vi sono dunque soglie critiche che limitano le attività internazionali, indipendentemente dal settore di appartenenza. Sia che svolga attività di tipo tradizionale che avanzate un'azienda per integrarsi nei mercati internazionali deve crescere, acquisire capitale umano, investire in innovazione e nuove tecnologie, modificare la sua struttura organizzativa, utilizzare strumenti finanziari articolati. Queste soglie non riguardano solo la decisione di esportare ma l'attività di internazionalizzazione nel suo complesso. I grandi esportatori sono imprese radicalmente diverse non solo dai non esportatori, ma anche dagli 'esportatori marginali', cioè da quelle imprese attive su pochi mercati e per basse quote di fatturato.

Tale processo di "creazione distruttiva" si è verificato in tutti i settori e in qualche modo ha sparigliato le carte dell'analisi del 'declino italiano' fondata sull'idea che la nostra economia abbia una specializzazione 'sbagliata' in settori tradizionali dove la concorrenza dei paesi a basso costo del lavoro è elevata. Il rapporto nota come negli ultimi anni, soprattutto a partire dal 2003, diversi settori siano riusciti ad aumentare le proprie quote nel mercato mondiale e tra questi vi siano sia attività del *made in Italy* che avanzate, come le macchine per la produzione di energia o i componenti di autoveicoli. In altri termini, né l'ulteriore perdita di quote di mercato, continuata per tutto il 2005, né soprattutto la ripresa del 2006 possono essere ricondotte alla specializzazione settoriale del paese. Sono piuttosto spiegate da processi di ristrutturazione a livello di impresa la cui componente creativa inizia solo ora a trapelare nelle statistiche aggregate.

Le implicazioni per la politica economica di questi risultati sono importanti.

Primo, è necessario identificare le soglie che limitano l'accesso alle attività internazionali ed intervenire dove e quando possibile ridurle, ma con misure orizzontali, aperte a tutte le imprese e non con interventi selettivi. La lezione fondamentale di questo rapporto è che non è possibile identificare a priori i settori vincenti, incoraggiando ad esempio attività high tech e scoraggiando quelle tradizionali. La crescita del valore aggiunto industriale del paese avviene sostanzialmente attraverso la riallocazione delle risorse verso le imprese più efficienti, anche e soprattutto all'interno di uno stesso settore.

Secondo, in questo ambito è soprattutto rilevante il problema della dimensione d'impresa. Il nanismo del sistema produttivo italiano è sicuramente un vincolo al rafforzamento della competitività internazionale. Ciò non significa però che vi sia una dimensione ottimale di impresa, come ad esempio sostenuto da alcuni commentatori nel recente dibattito sul ruolo delle medie imprese, né che il futuro della nostra competitività sia solo nelle mani delle grandi aziende. La questione è dinamica: le imprese efficienti devono crescere e in fretta, siano esse piccole o medie. Allo stesso tempo il processo di creazione distruttiva deve avere il suo corso, con l'uscita delle imprese non competitive dal mercato.

Terzo, il miglioramento delle qualifiche e della formazione degli addetti e la capacità di innovare ed investire in tecnologia informatica e delle comunicazioni è un altro fattore necessario all'internazionalizzazione delle imprese. La carenza dell'offerta di capitale umano rimane un elemento chiave di debolezza strutturale del nostro paese, così come le condizioni per fare ricerca ed innovare. Di nuovo la limitata domanda da parte delle imprese di questi fattori non è un problema settoriale, ma è legato alla capacità delle imprese di competere a livello globale. L'integrazione dei mercati e la transizione delle nostre imprese verso forme di internazionalizzazione complessa porta inevitabilmente all'aumento della domanda di personale con competenze adeguate e ad investimenti in innovazione di processo e di prodotto.

Quarto, all'aumentare della complessità delle attività internazionali muta anche la struttura finanziaria delle imprese, soprattutto cresce il peso del capitale di rischio e dell'autofinanziamento e si riduce quello del capitale di credito e dei finanziamenti pubblici. Lo scarso sviluppo del mercato azionario italiano e la limitata diffusione di strumenti finanziari innovativi costituisce quindi un altro vincolo importante all'internazionalizzazione delle imprese.

Quinto, anche la struttura proprietaria delle imprese è legata al grado di internazionalizzazione. I grandi esportatori sono imprese più frequentemente organizzate in holding finanziarie, spesso il capitale è a controllo straniero e la quota di imprese a controllo familiare è più bassa. Data la diffusione delle imprese familiari in Italia, è essenziale identificare con chiarezza quali siano i fattori che scoraggiano un rafforzamento delle loro attività internazionali per capire se e in che modo possano essere controbilanciati.

Sesto, un'ultima riflessione riguarda la questione del welfare, che verrà discussa e analizzata nel rapporto parallelo a questo. Come già discusso, il rafforzamento della competitività internazionale delle nostre imprese richiede una forte mobilità delle risorse e soprattutto del lavoro verso le imprese più efficienti. Questo processo non è indolore: sono necessari interventi di welfare che ne limitino le conseguenze negative, che riducano in altri termini i costi sociali della mobilità.

ABSTRACT

Starting from the second half of 2006, Italian exports have been growing at a pace in line with world exports, reverting a decade long declining trend. The objective of this report is understanding whether this pattern only reflects short term factors, or, rather, it is the outcome of a process of "creative destruction", which is changing the structure of the Italian productive system. The report focuses on firms, trying to understand what factors have affected their export performance, independently of their industry.

Indeed, industry data, if sufficiently disaggregated, show that, although the Italian revealed comparative advantage remains in relatively labour intensive industries, neither the further decline in the aggregate manufacturing market share between 2003 and 2005, nor the positive trend in 2006 can be related to the sectoral specialization of the country. This supports the importance of focussing on firms.

Mostly large exporters have contributed to the growth of Italian nominal manufacturing exports in the last five years. The rate of growth of exports has been higher for relatively large firms, endowed with a high share of human capital, using more advanced technologies and investing heavily in ITC. The important role of size and productivity is related to the complexity of the international activities undertaken by the Italian firms. Most of the exports of the samples on which the analysis of the report is based, originate from firms which export a large share of their output in several and far away markets and that also are involved in other international activities like FDI or foreign production agreements. Such strategies involve bearing high fixed costs and undertaking large risks.

There are therefore thresholds related to size, efficiency, skill structure of the work force, technology and even concerning corporate governance and access to financial markets that affect the undertaking of international activities, and which are independent of industry characteristics. These thresholds do not just concern the decision of whether to export or not, but the complexity of the international activity undertaken. Large exporters, those that account for the largest share of Italian

exports are different firms all together, not just compared to non exporters but also to 'marginal' exporters, i.e those with a small share of foreign sales and operating in a limited number of markets.

Policy implications are very important. *First*, there is a set of firm specific factors which are required to compete in the world market and which are independent from industry characteristics. If such factors are relevant for all firms, economic policy must contribute to reducing the cost of acquiring them, with horizontal measures open to all firms and not with targeted, sector specific interventions.

Second the export performance of firms improves linearly with firm size. The limited number of large companies in Italy is therefore a constraint to the strengthening of the international competitiveness of the country. Again, the objective of policy must be reducing constraints to growth, rather than targeting specific groups like small firms. Efficient firms, being them small or medium, must grow fast and enhance their market share, while inefficient ones exit.

Third the lack of human capital is also an important constraint to going international, independently of whether the industry is intensive in this factor of production. Strengthening the competitiveness of Italian firms, even those working in labour intensive traditional industries implies improving the supply of human capital.

Fourth, the financial structure of the firm also changes with internationalization: equity financing and self financing increases, whereas bank credit and public funds decline. The limited use by Italian companies of equity financing and the limited availability of innovative financial products is yet another constraint to international competitiveness policymaker should challenge.

Fifth, also the structure of ownership changes. Large exporters are organized in groups, financial holdings, they are often foreign owned and less likely to be family firms. Given how widespread family firms are in Italy, a clear understanding of what discourages them in undertaking comprehensive international activities is necessary.

Finally, some thinking is required on welfare issues, and this is indeed the scope of the twin report to this one. International competitiveness calls for a reallocation of resources towards the most efficient firms. This process does not go without pain and welfare tools must be devised to ease such social costs and at the same time smooth mobility across firms.

INDICE

1. INTRODUZIONE	p. 6
2. LE DINAMICHE SETTORIALI	p. 13
2.1. L'andamento aggregato	p. 13
2.2. I settori	p. 15
3. CARATTERISTICHE D'IMPRESA E DINAMICA DELLE ESPORTAZIONI	p. 23
3.1. Gli andamenti aggregati	p. 23
3.2. La specificazione empirica	p. 28
3.3. I risultati	p. 31
Appendice 3.A: i dati	p. 35
4. L'IMPRESA INTERNAZIONALIZZATA	p. 45
4.1. Le attività internazionali	p. 46
4.2. Attività internazionali e caratteristiche d'impresa	p. 52
Appendice 4.A: i dati	p. 60
Appendice 4.B: produttività	p. 61
Appendice 4.C: altre tavole	p. 62
Appendice 4.D: confronto Istat, Invind e Capitalia	p. 65
5. CONCLUSIONI E IMPLICAZIONI DI POLITICA ECONOMICA	p. 68
Bibliografia	p. 72

1. INTRODUZIONE

Sulla base dei dati preliminari disponibili, nella seconda metà del 2006 le esportazioni italiane hanno ripreso a crescere a ritmi non troppo discosti da quelli del commercio mondiale e più rapidamente che per gli altri paesi del G7, dopo una lunga fase di declino in cui le quote di mercato, a prezzi correnti e soprattutto a prezzi costanti, si sono ridotte significativamente. Questa dinamica positiva delle esportazioni trova conferma nella forte ripresa della produzione industriale, che lo scorso dicembre ha raggiunto i livelli più alti dall'aprile del 2001 grazie al traino della componente estera della domanda (Centro Studi Confindustria, 2007). L'obiettivo di questo rapporto è capire se tali cenni di ripresa rappresentino soltanto un fenomeno di tipo congiunturale oppure siano il risultato di un processo di "creazione distruttiva" che ha mutato o sta mutando la struttura e quindi la competitività del sistema produttivo italiano. In particolare, il rapporto si focalizza sul ruolo che in tale processo hanno avuto le imprese, cercando di identificare i fattori che hanno influenzato la performance delle esportazioni indipendentemente dalla specializzazione settoriale della nostra economia.

Dopo il triennio 1992-95, quando le svalutazioni della lira hanno sostenuto la competitività dei prodotti italiani sui mercati esteri, le esportazioni dell'Italia sono entrate in una fase di palese difficoltà. Tra il 1996 e il 2005 il tasso di crescita medio annuo delle esportazioni di beni, valutate a prezzi costanti, è stato dell'0,6 per cento, contro il 6,5 per cento del commercio mondiale, con una conseguente consistente perdita di quota di mercato; a prezzi correnti la quota di mercato è passata dal 4,7 al 3,7 per cento. Poiché in una fase di crescente integrazione dei mercati mondiali è naturale che un paese sviluppato come l'Italia perda quote di commercio a favore dei paesi in via di sviluppo, è utile valutare la dinamica delle esportazioni italiane rispetto a quelle di Francia e Germania, paesi con cui tra l'altro l'Italia condivide dal 1999 la valuta: tra il 1996 e il 2005, a fronte di una perdita di quota (a prezzi costanti) nell'ordine del 40 per cento per l'Italia, la Francia ha visto la propria quota ridursi del 15 per cento, mentre la Germania ha realizzato un lieve guadagno.

È opinione diffusa che la specializzazione produttiva sia la principale debolezza strutturale alla base del declino economico italiano. L'elevato peso dei settori tradizionali (tessile, abbigliamento, cuoio e calzature, mobili) nella struttura produttiva italiana si riflette in una scarsa propensione all'innovazione e in una maggiore esposizione alla concorrenza da parte dei paesi in via di sviluppo con manodopera a basso costo (Ice, 2006).

Recentemente, però, diversi commentatori hanno messo in evidenza come questi andamenti aggregati nascondano una forte eterogeneità nei comportamenti delle imprese, molte delle quali

avrebbero intrapreso radicali politiche di ristrutturazione per competere con maggiore successo in un mercato globalizzato. Tale processo sarebbe in corso sia nei settori manifatturieri tradizionali, il cuore del nostro vantaggio comparato, sia in settori più avanzati, come la meccanica strumentale. Soltanto alla fine del 2006 quello che finora è stato un fenomeno di carattere sostanzialmente microeconomico inizierebbe a trasparire dai dati aggregati. In altri termini, la componente “creativa” di imprese che sono in grado di competere e si consolidano sui mercati internazionali inizia a prevalere su quella “distruttiva” di espulsione dal mercato delle imprese più deboli e meno consolidate, che avrebbe invece determinato gli andamenti aggregati declinanti dell’ultimo decennio.

Gli andamenti delle esportazione italiane, sia quelli negativi dal 1996 sia quelli di ripresa dello scorso anno, possono essere compresi all’interno dello schema logico proposto dai lavori teorici più recenti della letteratura di commercio internazionale con imprese eterogenee (Melitz, 2003; Bernard, Jensen, Eaton e Kortum, 2003; Melitz e Ottaviano, 2005). Secondo questi lavori, l’apertura agli scambi internazionali e, più in generale, la globalizzazione innescano un processo di selezione tra imprese eterogenee in termini di produttività, determinando l’uscita delle imprese meno efficienti e la riallocazione di quote di mercato a favore di quelle più efficienti. A livello empirico, questa ipotesi ha trovato conferma nei lavori di Bernard, Jensen, Eaton e Kortum (2003), Bernard, Redding e Schott (2005) e Bernard, Jensen e Schott (2006) su dati statunitensi, di Benfratello e Razzolini (2007) e Bugamelli e Rosolia (2006) su dati italiani e di una serie di altri autori su dati relativi a paesi in via di sviluppo¹.

Un filone contiguo di letteratura (si vedano i lavori di Helpman e coautori) si spinge oltre e sostiene che la competitività internazionale non dipende solamente dalla capacità di un’impresa di esportare in un mercato, ma, più in generale, da un complesso di attività integrate, che vanno dalle esportazioni all’internazionalizzazione dell’attività produttiva. In quest’ottica, le caratteristiche di impresa diventano importanti rispetto ai vantaggi comparati e alla specializzazione settoriale nello spiegare le esportazioni di un paese.

In Italia, diversi lavori hanno evidenziato come la performance all’export sia associata alla dimensione di imprese. Le imprese di grandi dimensioni, con più di 250 addetti, hanno una quota di oltre il 43 per cento delle esportazioni italiane, quota che è cresciuta costantemente a partire dal 2000, mentre quella delle piccole imprese si è ridotta dal 33 per cento nel 2000 a circa il 28 per cento nel 2004 (Ice 2006). Inoltre, le imprese di grandi dimensioni esportano in media una quota maggiore del loro fatturato complessivo (Centro Studi Confindustria, 2007). Questi risultati sono in linea con

¹ Tra gli altri, si vedano Pavcnik (2002) sul Cile, Ferreira e Rossi (2003) sul Brasile, Harrison (1994) sulla Costa d’Avorio, Krishna e Mitra (1998) e Topalova (2004) sull’India.

l'evidenza disponibile per altri paesi, ma il problema è particolarmente rilevante per l'Italia, dove la dimensione media delle imprese è decisamente più bassa nel confronto internazionale, una caratteristica che prescinde dalla specializzazione settoriale (Pagano e Schivardi, 2003). Per la presenza di rilevanti costi fissi irrecuperabili, imprese di piccola dimensione faticano a realizzare incrementi di produttività attraverso innovazioni di processo o di prodotto (Lotti e Schivardi, 2005); i costi fissi (Bugamelli, Cipollone e Infante, 2000; Bugamelli e Infante, 2003) e i ritardi nell'innovazione (Basile, 2000) limitano anche la capacità di accesso delle piccole imprese ai mercati internazionali, in particolare a quelli più dinamici dei paesi emergenti dell'Asia.

Anche in questo rapporto analizzeremo il ruolo della dimensione di impresa, ma congiuntamente ad una serie di altri fattori come la produttività, la composizione della forza lavoro, la capacità di innovare, l'accesso ai mercati finanziari e la struttura di governance e proprietaria dell'impresa. Questi elementi non sempre sono associati al numero degli addetti e al volume del fatturato ma possono giocare un ruolo essenziale e autonomo nello spiegare la decisione di entrare sui mercati internazionali e la performance all'export. In particolare, vedremo come questi fattori influenzino da un lato il tasso di crescita del fatturato estero e dall'altro la decisione di perseguire strategie di internazionalizzazione articolate.

Il rapporto utilizza, oltre ai dati settoriali di fonte Istat, due campioni di imprese manifatturiere: quello Invind della Banca d'Italia e quello Capitalia. L'utilizzo di questi due campioni di imprese si giustifica sulla base della loro complementarità: Invind, basato su imprese con almeno 50 addetti, presenta una dimensione panel più consistente che consente l'analisi della dinamica delle esportazioni; Capitalia, un campione più numeroso ma con una natura prevalentemente longitudinale, fornisce una fotografia molto dettagliata dell'attività di internazionalizzazione delle imprese. In entrambi i campioni, è disponibile un ampio ventaglio di caratteristiche di impresa, quantitative e qualitative, che possono essere utilmente correlate alla dinamica delle esportazioni e al grado di internazionalizzazione.

Il lavoro prende le mosse dall'analisi dei dati aggregati e settoriali, agganciandosi alla ricerca di Faini e Sapir (2005), dove, sulla base di dati fino al 2002, si concludeva che l'Italia aveva modificato poco il proprio modello di vantaggio comparato rispetto agli altri paesi industrializzati e rafforzato la propria specializzazione in settori a bassa intensità di capitale umano. La prima indicazione importante del nostro rapporto è che anche dopo il 2002 non vi sono cenni di cambiamento della specializzazione internazionale dell'Italia: la composizione delle nostre esportazioni sui mercati internazionali e un indice di vantaggio comparato rivelato indicano che i nostri settori di

specializzazione rimangono quelli tradizionali del *made in Italy* e la meccanica; non vi è traccia evidente di una riallocazione di risorse verso la produzione di beni più avanzati tecnologicamente.

Come spiegare, allora l'apparente miglioramento dell'andamento delle esportazioni italiane in termini non solo assoluti ma anche relativi nella seconda metà del 2006? Se sulla base di una fine disaggregazione settoriale della sola industria manifatturiera (3 cifre della classificazione Ateco2002), mettiamo questi recenti andamenti in relazione alla specializzazione internazionale notiamo come a partire dal 2003 vi sia stata una modifica nei fattori alla base dell'andamento delle quote di mercato dell'Italia. In particolare vi sono diverse indicazioni che né l'ulteriore perdita di quote di mercato, continuata per tutto il 2005, né la ripresa del 2006 possano essere ricondotte alla specializzazione settoriale, in quanto la perdita ha riguardato anche settori meno esposti alla concorrenza internazionale dei paesi a basso costo del lavoro e la ripresa ha beneficiato anche alcuni dei settori tradizionali. La mancanza di una chiave di lettura chiara dell'andamento delle quote di mercato in termini di caratteristiche settoriali suggerisce di spostare il focus a livello di impresa. Il resto del rapporto adotta questa prospettiva.

Sulla base dei dati Invind, la seconda parte esamina quali sono le caratteristiche delle imprese che hanno aumentato maggiormente le proprie esportazioni tra il 2000 e il 2005, effettuando anche un confronto con quelle caratteristiche che incidono sul tasso di crescita del fatturato domestico. A livello descrittivo emerge che all'espansione delle esportazioni nell'ultimo quinquennio hanno contribuito soprattutto i grandi esportatori, cioè quelli che realizzano la gran parte delle esportazioni complessive italiane e la cui presenza sui mercati esteri è più consolidata. Questo risultato è in linea con quanto emerge anche dai dati Istat discussi in Ice (2006). Dall'analisi econometrica risulta che il tasso di crescita delle esportazioni è stato più elevato per le imprese di maggiore dimensione, dotate di un livello più elevato di capitale umano e di tecnologie più avanzate. Nel complesso l'analisi suggerisce che sono le imprese "migliori", già grandi esportatori, ad avere tenuto le posizioni sui mercati esteri nell'ultimo difficile decennio e presumibilmente sono le stesse imprese che stanno guidando la recente ripresa di competitività. Inoltre, i risultati mostrano che gli stessi fattori contribuiscono anche a spiegare la performance sul mercato interno, con una differenza: gli effetti stimati tendono ad essere più modesti, in accordo con l'assunto che la concorrenza sia più forte sui mercati esteri rispetto a quelli interni.

Nella terza parte viene approfondita la caratterizzazione delle imprese esportatrici, focalizzandosi sulla complessità dell'attività internazionale. Questo passo permette di capire perché la dimensione e l'efficienza delle imprese svolgano un ruolo così importante relativamente alla performance all'export. Emerge chiaramente che gran parte delle esportazioni del campione siano

riconducibili ad aziende che hanno perseguito strategie di internazionalizzazione complesse, in termini di quota di fatturato esportato, numero e distanza dei mercati di sbocco, altre attività di internazionalizzazione (FDI, partnership etc.). Vogliamo comprendere in che modo queste imprese, definite 'grandi esportatori', si differenzino dalle altre, in particolare dagli esportatori marginali. Le caratteristiche di impresa positivamente correlate con la complessità delle attività internazionali sono ancora una volta la dimensione, la produttività, l'intensità di capitale umano e gli investimenti in innovazione. In altri termini, è possibile concludere che esistano soglie dimensionali, di efficienza e di livello tecnologico che limitano le attività internazionali, indipendentemente dal settore di appartenenza. Queste soglie non riguardano solo la decisione di esportare o meno, come frequentemente postulato nella letteratura, bensì l'attività di internazionalizzazione nel suo complesso. I grandi esportatori, che contribuiscono alla maggioranza delle vendite all'estero del manifatturiero, sono imprese radicalmente diverse non solo dai non esportatori, ma anche dagli 'esportatori marginali', cioè da quelle imprese attive su pochi mercati e per basse quote di fatturato.

Le implicazioni per la politica economica di questi risultati sono importanti. In primo luogo non sembra essere la specializzazione settoriale il principale fattore di debolezza strutturale, particolarmente negli ultimi 3 anni. Piuttosto, vi è un insieme di fattori determinanti per competere sui mercati internazionali che sono indipendenti dal settore. Sia che svolga attività di tipo tradizionale, come l'abbigliamento, che avanzate, come la meccanica strumentale, un'azienda per integrarsi nei mercati internazionali deve crescere, acquisire capitale umano, investire in innovazione e nuove tecnologie, modificare la sua struttura organizzativa. Se questi fattori rilevano per tutte le imprese, la politica economica deve contribuire alla loro diffusione con interventi orizzontali, su tutto il sistema produttivo e non con politiche selettive a livello settoriale.

In secondo luogo è importante riflettere sulla questione della dimensione di impresa. Il rapporto identifica una relazione lineare tra il numero degli addetti e il tasso di crescita delle esportazioni: la competitività internazionale delle imprese cresce in modo continuo all'aumentare della dimensione. Dunque, la scarsa presenza di grandi imprese nel sistema produttivo italiano costituisce un vincolo al rafforzamento della competitività internazionale. Questo risultato mette in dubbio che la dimensione media sia quella ottimale, come viene invece sovente sottolineato nel dibattito di politica economica².

È necessario dunque interrogarsi sui vincoli alla crescita delle imprese: confronti internazionali indicano che mentre non esistono differenze sensibili nella natalità d'impresa fra Italia e Stati Uniti, le

² A questo proposito si veda l'utile analisi condotta dall'Ufficio studi di Mediobanca e dell'Unioncamere sulle medie imprese (Mediobanca e Unioncamere, 2006)

imprese americane crescono molto di più nei primi anni di vita di quanto non facciano quelle italiane (Bartelsmann, Scarpetta e Schivardi, 2005). Infatti, il problema della nostra competitività non va visto tanto in termini statici, ossia se la distribuzione delle nostre imprese sia adeguata o meno a competere sui mercati internazionali. Il problema è bensì dinamico, ossia come fare in modo che le imprese efficienti, piccole o medie che siano, crescano rapidamente per consolidare la propria dimensione, mentre quelle meno produttive inevitabilmente escono dal mercato.

La dinamica dimensionale è anche strettamente legata alla questione della produttività. Infatti il processo di riallocazione delle quote di mercato verso le imprese più efficienti è un canale fondamentale per aumentare la produttività media del sistema produttivo, soprattutto quando questo processo avviene attraverso il rafforzamento della competitività internazionale. Non va dimenticato, infatti, che, secondo alcuni studi, le esportazioni e, più generale, l'internazionalizzazione (Castellani, 2002; Castellani e Zanfei, 2007) possono a loro volta indurre guadagni di efficienza, facilitando la realizzazione di innovazioni di prodotto e di processo.

Da questo punto di vista anche la politica economica deve adottare un'ottica dinamica, ossia ridurre i vincoli alla crescita di impresa in senso lato piuttosto che focalizzarsi sul supporto a gruppi particolari (le piccole o le medie imprese). Ovviamente, considerando che le barriere all'entrata per acquisire i fattori necessari a crescere ed essere competitivi, dal capitale umano alle risorse finanziarie, sono più elevati per imprese di dimensioni ridotte.

Un terzo risultato importante è relativo al ruolo del capitale umano. Diversi autori hanno identificato come il problema della carenza di capitale umano nel nostro paese sia legato a problemi sia di offerta sia di domanda, in conseguenza della specializzazione produttiva del nostro paese. Il rapporto evidenzia come il capitale umano sia un vincolo importante all'internazionalizzazione delle imprese, indipendentemente dal settore; un rafforzamento della competitività delle nostre imprese passa dunque attraverso un aumento dell'offerta di capitale umano, utile anche alle imprese che operano in settori tradizionali a tecnologia relativamente bassa.

Una quarta implicazione è relativa al mercato finanziario. L'analisi mette in evidenza come all'aumentare della complessità delle attività internazionali muti la struttura finanziaria delle imprese, aumenta il peso del capitale di rischio e dell'autofinanziamento e si riduca quello del capitale di credito e dei finanziamenti pubblici. Da una parte, lo scarso sviluppo del mercato azionario italiano e di strumenti finanziari innovativi costituisce quindi un vincolo importante all'internazionalizzazione delle imprese; dall'altra, è lecito dubitare degli effetti dei finanziamenti pubblici quanto ad

internazionalizzazione delle imprese: appare preferibile investire le risorse pubbliche in infrastrutture materiali e immateriali che migliorino l'ambiente in cui le imprese operano.

Anche la struttura proprietaria delle imprese è legata al grado di internazionalizzazione. I grandi esportatori sono imprese più frequentemente organizzate in holding finanziarie, probabilmente per garantire una maggiore flessibilità e coordinamento tra le diverse unità operative; spesso il capitale è a controllo straniero, il che indica una certa complementarità tra internazionalizzazione passiva ed attiva delle imprese. È anche più bassa la quota di imprese a controllo familiare, forse più riluttanti a delegare la responsabilità di gestione necessaria ad operare su più mercati o semplicemente più avverse al rischio. Data la diffusione delle imprese familiari in Italia, è essenziale identificare con chiarezza quali siano i fattori che scoraggiano un rafforzamento delle loro attività internazionali per capire se ed in che modo possano essere controbilanciati.

Ultima riflessione riguarda la questione del welfare, che verrà discussa e analizzata nel rapporto parallelo a questo. Il rafforzamento della competitività internazionale delle nostre imprese richiede che i fattori produttivi si riallochino nelle imprese più efficienti. Questo processo non è indolore: sono necessari interventi di welfare che ne limitino le conseguenze negative.

2. LE DINAMICHE SETTORIALI

Questa parte del rapporto esamina la dinamica delle esportazioni italiane per settori Ateco2002 a tre cifre, focalizzandosi in particolare su due misure: le quote di mercato, preso come indicatore sintetico della competitività dei nostri prodotti sui mercati internazionali, e l'indice di Balassa, costruito per esaminare la struttura dei vantaggi comparati (ex-post) di un paese.

L'analisi si pone due domande di fondo: i) nel corso del 2006c'è stata un'inversione di tendenza nel declino delle quote di mercato italiane?; ii) nel periodo più recente è cambiata la specializzazione settoriale delle nostre esportazioni, soprattutto se valutata a livello più disaggregato di quanto fatto in passato? Ovviamente, combinando i due interrogativi, interessa capire se l'eventuale inversione di tendenza sia effettivamente il risultato di un mutamento della specializzazione dai settori cosiddetti tradizionali (tessile, abbigliamento, cuoio e calzature, mobili) a quelli più avanzati e innovativi in cui la domanda mondiale cresce a ritmi elevati.

Agli obiettivi suddetti, in particolare al punto i), questa parte del rapporto cerca di rispondere integrando le ancor scarse informazioni disponibili per l'anno 2006 con un'analisi attenta dei dati fino al 2005 allo scopo di estrapolare cambiamenti che fossero già *in nuce*.

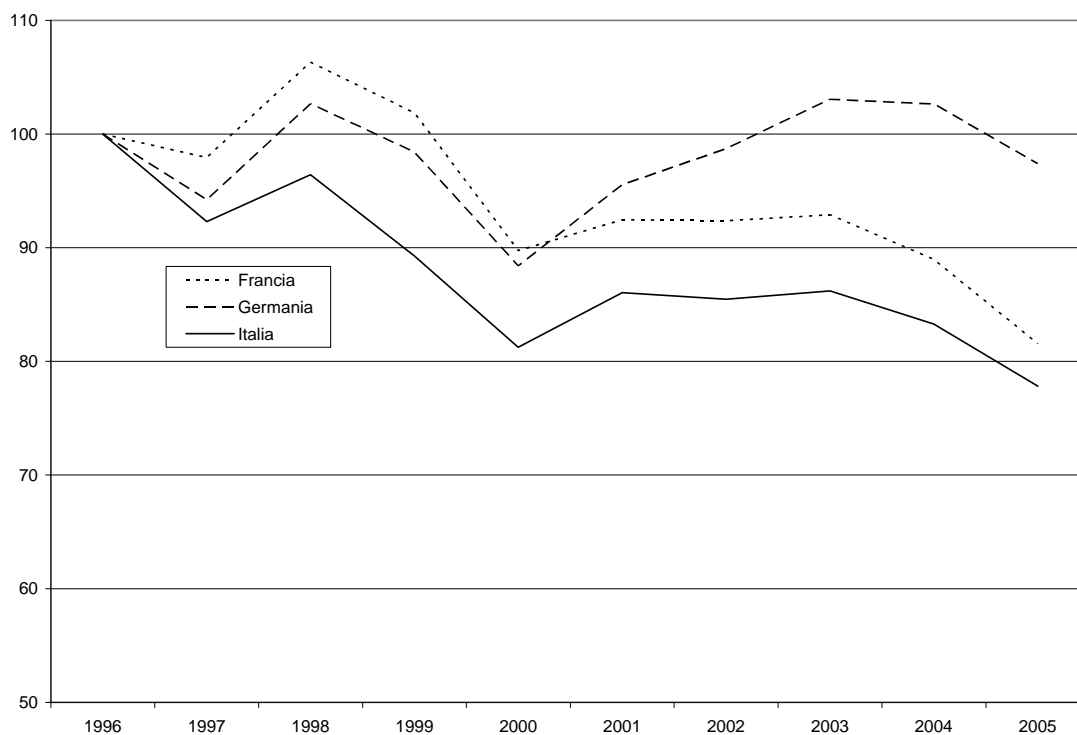
2.1 L'andamento aggregato

Dal 1996 la quota di mercato dell'Italia a prezzi correnti si è ridotta circa del 20 per cento. In una fase di crescente integrazione dei mercati mondiali è naturale che un paese *incumbent* come l'Italia perda posizioni a favore dei nuovi entrati; tuttavia, come si vede chiaramente dalla figura 2.1, Francia e Germania, due paesi con caratteristiche confrontabili alle nostre e soprattutto con la stessa valuta dal 1999, sono riusciti a mantenere meglio di quanto abbia fatto l'Italia la propria posizione competitiva, rafforzandola addirittura in alcuni periodi. È noto che, a causa di aumenti eccezionali nei valori medi unitari all'esportazione dell'Italia, la perdita di quote di mercato dell'Italia è stata ancora più accentuata se calcolata a valori costanti³.

³ Utilizzando il campione di imprese Invind su cui si basa anche il presente lavoro, Bugamelli (2007) ha mostrato che la dinamica dei prezzi all'esportazione dell'Italia è stata effettivamente inferiore a quella misurata dall'Istat attraverso i valori medi unitari all'esportazione. Sulla base delle stime alternative, la perdita di quote di mercato a prezzi costanti sarebbe quindi stata inferiore, del 30 invece che del 40 per cento, comunque superiore a quella della Francia e della Germania.

Figura 2.1

Quota di mercato mondiale a prezzi correnti di Francia, Germania e Italia
(dollari; 1996=100)



Fonte: FMI.

A partire soprattutto dalla seconda metà del 2006, la produzione industriale italiana ha iniziato a crescere a tassi più elevati degli anni precedenti, ritornando su livelli mai registrati dall'aprile del 2001, e parte di questa crescita è stata trainata dalle vendite all'estero. Questa ripresa si è accompagnata a un recupero di quote di mercato? Sulla base dei dati preliminari relativi ai flussi di esportazione dell'Italia e del mondo, sembra di no: considerando le esportazioni fino a giugno 2006, la quota di mercato italiana è ulteriormente diminuita al 4,3 per cento, dal 4,4 nella media del 2005. Non è possibile neppure sostenere che la perdita di quote sia divenuta progressivamente meno intensa.

Tuttavia, occorre riconoscere che l'aneddotica relativa al recente recupero di competitività ha acquisito intensità soprattutto dopo l'estate scorsa. In mancanza di dati sulle esportazioni mondiali per i mesi successivi a giugno, alcune indicazioni possono essere tratte utilizzando i dati, disponibili per tutto il 2006, delle esportazioni italiane e di quelle dei paesi del G7; quest'ultimo aggregato è utile ai nostri scopi, in quanto copre circa la metà delle esportazioni mondiali e si riferisce ai paesi rispetto ai quali è più ragionevole confrontare la performance internazionale dell'Italia.

I dati riportati nella figura 2.2 indicano una netta inversione di tendenza delle esportazioni italiani a partire dalla metà dello scorso anno. Ovviamente, sulla base di questi dati, non è possibile trarre conclusioni credibili sull'andamento della quota di mercato mondiale.

Figura 2.2

Andamento delle esportazioni dell'Italia in percentuale di quelle dei paesi del G7
(dollari correnti)



Fonte: Datastream, statistiche di fonte nazionale

2.2 I settori

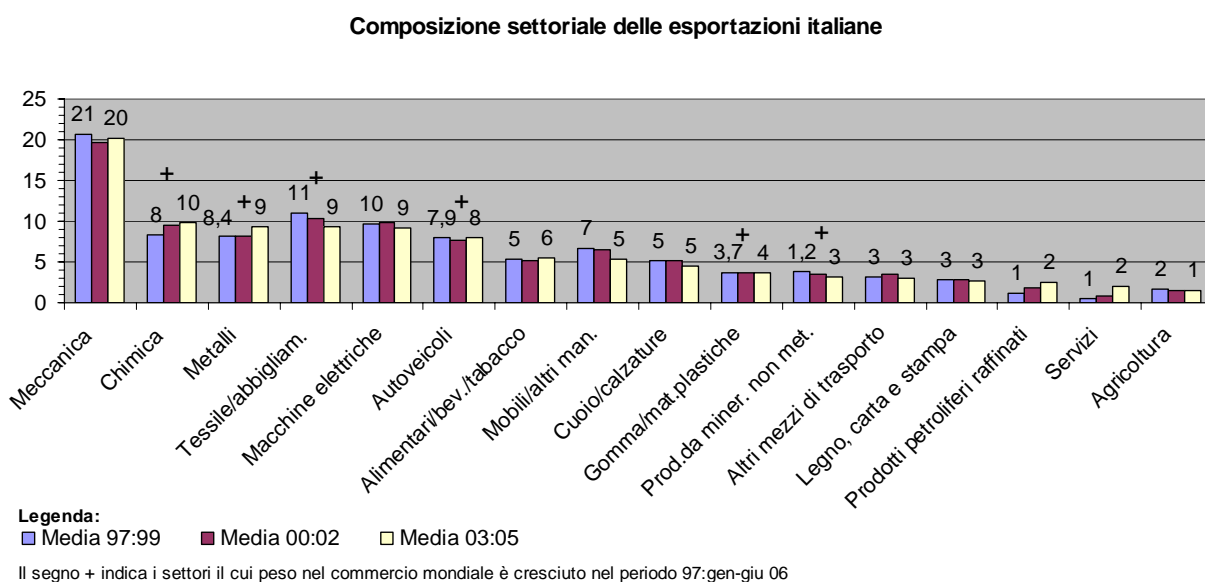
Se, sulla base dati aggregati, qualcosa sembra essere effettivamente mutato nel corso del 2006, è ragionevole ritenere che i fattori in grado di guidare questo recupero di competitività siano già osservabili a livello disaggregato anche negli anni precedenti.

Un possibile canale attraverso il quale il sistema produttivo italiano potrebbe aver realizzato miglioramento strutturali è un mutamento della specializzazione produttiva verso prodotti la cui domanda mondiale cresce ed è cresciuta a ritmi più elevati. Le figure 2.3 e 2.4 escludono questa ipotesi: considerando tre sottoperiodi (1997-99, 2000-02 e 2003-05), né la distribuzione settoriale

complessiva delle nostre esportazioni né l'indicatore di vantaggio comparato di Balassa sono mutati in modo significativo. Le esportazioni italiane rimangono dominate dai settori tradizionali e dalla meccanica; i vantaggi comparati sono ancora fortemente negativi nei settori più avanzati delle macchine per ufficio, delle macchine elettriche e delle macchine per telecomunicazioni. Questi risultati sono in linea con quanto osservato in Faini e Sapir (2005) per il periodo fino al 2002 e anche ad analisi più recenti che continuano ad identificare la specializzazione 'sbagliata' del nostro sistema produttivo come la ragione principale della perdita di quote di mercato anche fino al 2005 (Ice, 2006).

La figura 2.3 identifica un forte aumento della quota dei servizi, soprattutto nell'ultimo anno, ma questa rimane ancora bassa, pari al 2 per cento del totale delle esportazioni.

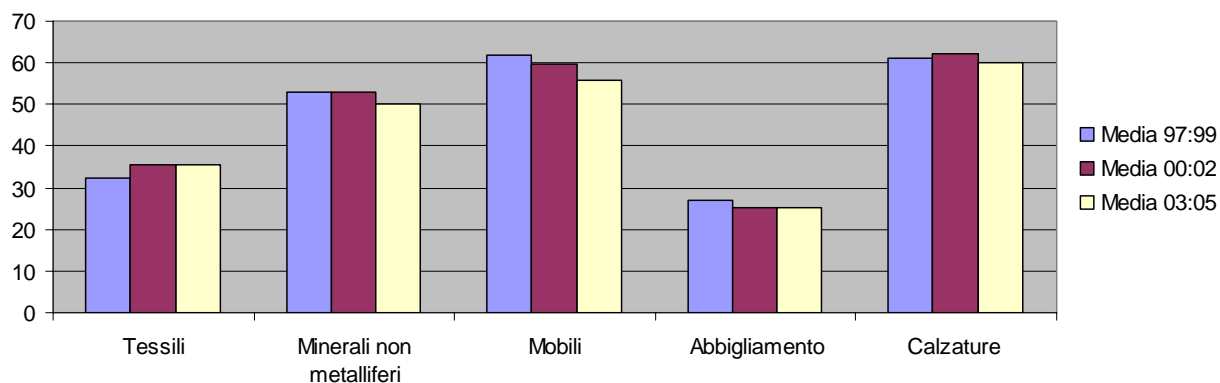
Figura 2.3



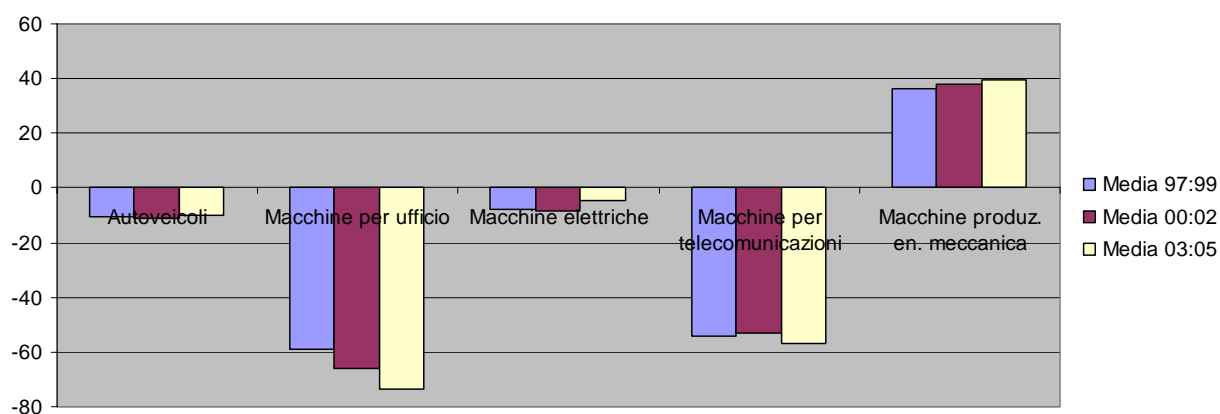
Fonte: Istat

Figura 2.4

**Evoluzione del vantaggio comparato dell'Italia nei settori tradizionali
(indice di Balassa)**



**Evoluzione del vantaggio comparato dell'Italia nei settori avanzati
(indice di Balassa)**



Fonti: Ice e Istat

Allora, quali settori stanno dunque guidando il lieve recupero di competitività?

Un primo passo in questa direzione è di (ri)valutare cosa sia accaduto nella fase di declino, confrontando la quota di mercato media relativa al periodo 2004-2005 con la quota media del biennio 1997-98, sotto l'ipotesi che quest'ultima rappresenti una sorte di condizione iniziale rispetto alle perdite registrate nell'ultimo decennio⁴. Nella figura 2.5, dove ogni punto identifica un settore della classificazione Ateco2002 a 3 cifre, si può notare come per larga parte dei settori (qui soltanto i manifatturieri) l'osservazione stia al di sotto della bisettrice e quindi la quota di mercato nel secondo

⁴ Questa ipotesi è abbastanza ragionevole alla luce degli andamenti aggregati: come evidenziato nella figura 2.1, nel 1998 la quota di mercato dell'Italia ha recuperato circa metà della perdita subita nel 1997.

periodo sia divenuta più bassa che nel primo. In altri termini, sembra che la perdita di competitività abbia radici diffuse piuttosto che specifiche a determinati settori, ossia che abbia colpito il sistema economico del paese nel suo complesso.

Anche l'entità della perdita di quote di mercato sembra abbastanza omogenea tra settori; come mostrato nella figura 2.6, non sembra esservi alcuna relazione sistematica tra il livello iniziale della quota e la variazione percentuale della quota stessa tra il dato medio del 1997-98 e quello, sempre medio, del 2004-2005.

Figura 2.5

**Quota di mercato dell'Italia per settore Ateco2002 a 3 cifre:
confronto tra media 1997-98 e media 2004-05**

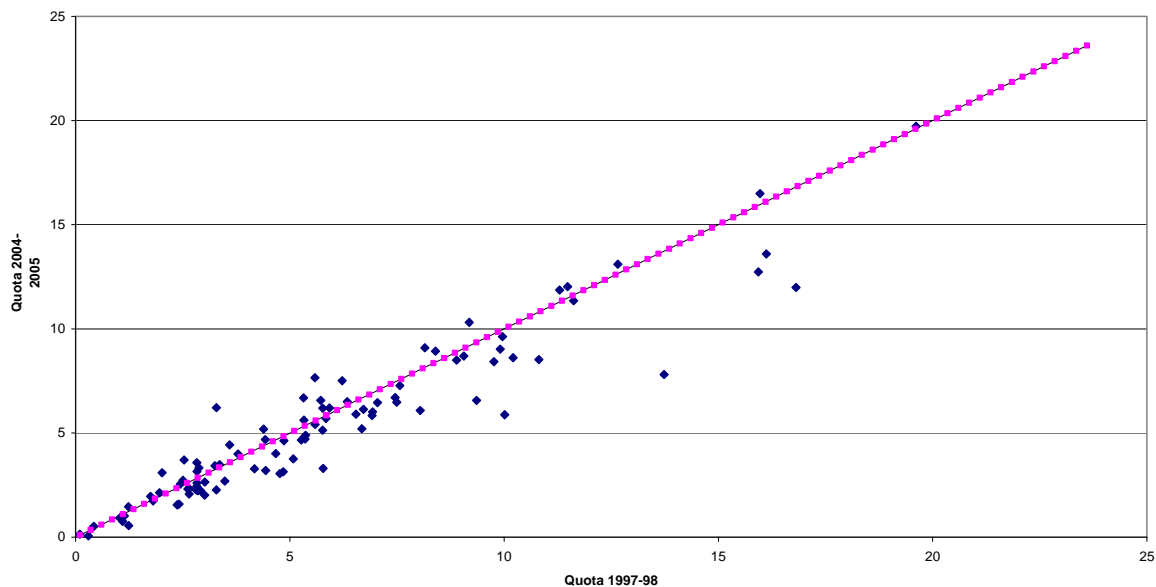
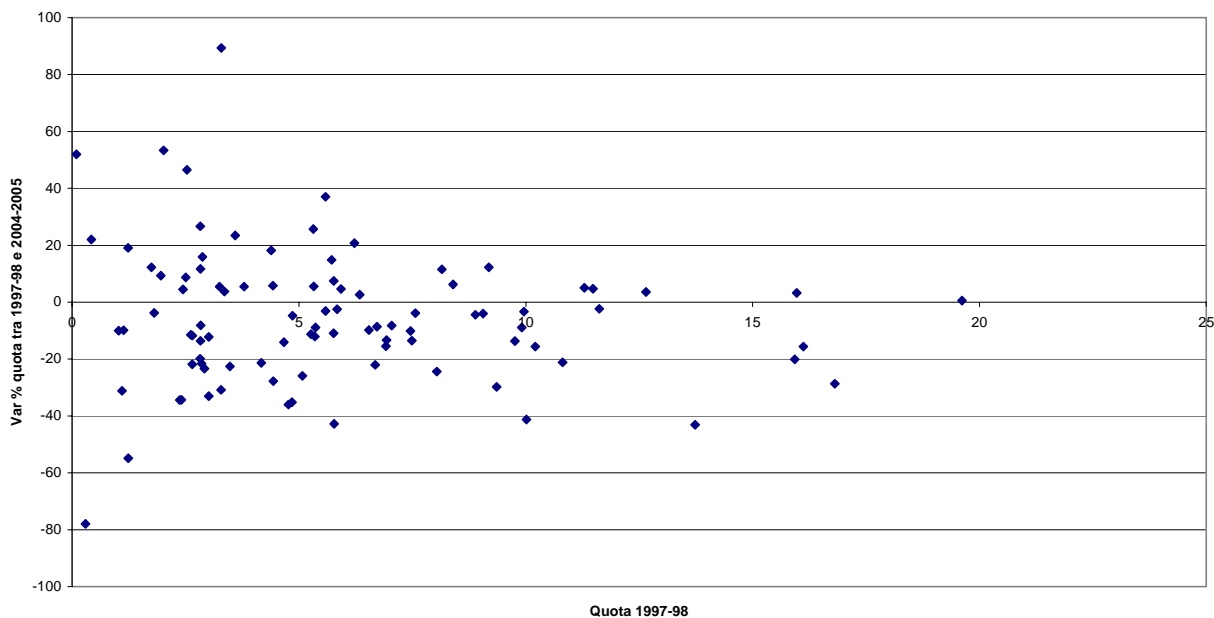


Figura 2.6

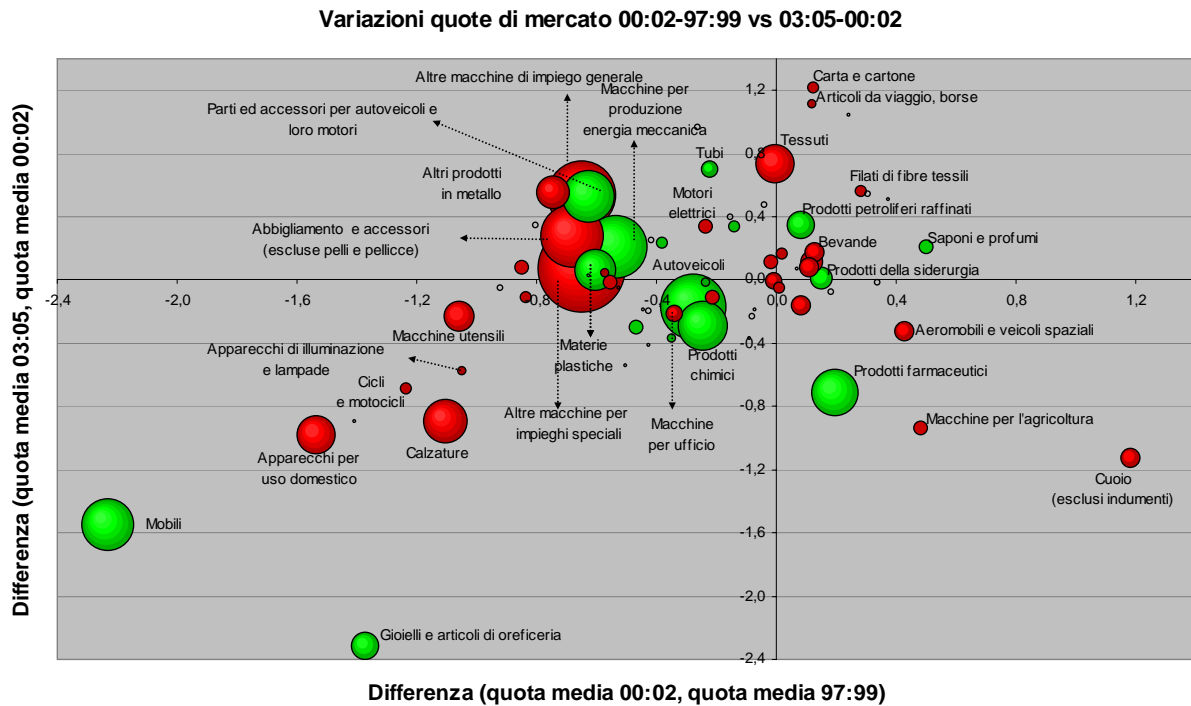
**Quota di mercato dell'Italia per settore Ateco2002 a 3 cifre:
confronto tra media 1997-98 e variazione percentuale tra 1997-98 e 2004-05**



Fonte: Istat

Se questo è l'andamento delle quote di mercato nell'ultimo decennio, un pattern diverso inizia a emergere se dividiamo in due il periodo e confrontiamo la variazione delle quote di mercato avvenuta tra il 1997-2000 e il 2000-02 con quella avvenuta tra il 2000-02 e il 2003-05. Considerando per ciascun periodo la quota media, la figura 2.7 riporta sull'asse orizzontale la variazione tra i primi due sottoperiodi e sull'asse verticale quella tra i secondi due sottoperiodi.

Figura 2.7



Fonti: Ice e Istat

Di nuovo ogni cerchio rappresenta un settore manifatturiero, misurato a tre cifre della classificazione Ateco2002. La dimensione del cerchio misura il peso del settore sul totale delle esportazioni italiane, il colore invece indica la dinamica della domanda mondiale tra il 1997 e il 2005, verde per i settori il cui peso nel commercio mondiale è aumentato e rosso per quelli che invece hanno perso peso. Il primo aspetto interessante è che vi è un numero rilevante di settori piuttosto grandi il cui cerchio sta al di sopra dell'asse orizzontale e alla sinistra di quello verticale: questi settori, che perdevano quote di mercato nel primo periodo, le hanno guadagnate nel secondo. Inoltre, si noti come tra i settori che hanno recuperato nel secondo periodo vi sono sia settori dinamici in termini di domanda mondiale (cerchi verdi) sia settori in declino (cerchi rossi).

In altri termini, la posizione competitiva dell'Italia si è rafforzata sia in settori tradizionali che hanno perso peso nel commercio internazionale, quali l'abbigliamento e il tessile, sia in settori in espansione come le macchine per la produzione dell'energia meccanica. Allo stesso tempo, tra i settori che crescono notiamo sia attività tradizionali del made in Italy sia attività ad avanzata intensità tecnologica.

Un'analisi statistica tipo "shift and shares", sempre condotta sul settore manifatturiero consente di valutare il ruolo della specializzazione, sia per il declino sia per l'eventuale recupero, in modo più sistematico. I risultati sono riportati nella tavola 2.1.

Tavola 2.1

Variatione quote di mercato dell'Italia nel mondo (manifatturiero)			
	2005- 1997	2001- 1997	2005- 2001
1) Somma delle variazioni quote settoriali, ciascuna pesata per il peso del settore nel commercio mondiale a (t-j)	-0,5336	-0,2769	-0,2635
2) somma delle variazioni dei pesi del singolo settore nel commercio mondiale, ciascuno moltiplicato per la quota di mercato dell'Italia in quel settore al tempo (t-j) ("ruolo della specializzazione")	-0,1470	-0,1278	-0,0119
3) Termine d'interazione	-0,0117	-0,0127	0,004
4) Effetto totale $q(t)-q(t-j)$	-0,6924	-0,4174	-0,2749
contributo % variazione di quota dei settori (1/4)	77,1 %	66,3 %	95,8 %
contributo % specializzazione (2/4)	21,2 %	30,6 %	4,3 %

La prima componente isola la variazione delle quote di mercato dei diversi settori, a parità di composizione del commercio mondiale. La seconda isola l'effetto della variazione del peso dei diversi settori nel commercio mondiale e quindi cattura il ruolo della specializzazione. Vi è poi un terzo termine residuale di interazione. La somma dei tre termini è uguale alla perdita di quote di mercato, riportata al punto 4).

Come si può notare dalla prima colonna, se consideriamo tutto il periodo 1997-2005 oltre tre quarti della perdita di quote di mercato complessiva pari a 0,69 punti percentuali è riconducibile ad una variazione all'interno dei settori, mentre un quarto alla specializzazione "sbagliata" del nostro

paese. Se dividiamo questa variazione in due periodi di cinque anni ciascuno, notiamo che l'effetto della specializzazione è forte soprattutto fino al 2001 dove conta per oltre il 30 per cento della perdita, mentre quasi si annulla successivamente. Questi risultati sono limitati al manifatturiero e non tengono conto della distribuzione geografica delle esportazioni. Ferrucci e Proietti, 2006 trovano invece che la specializzazione conta ancora molto se si tiene conto del totale delle esportazioni. Replicando la nostra analisi sul totale del commercio italiano, anche nel nostro caso la specializzazione torna ad essere importante. Ai fini dell'analisi di competitività del paese è però nostra opinione che sia più corretto focalizzarsi sui manufatti.

Dall'analisi descrittiva emergono alcune importanti conclusioni. Primo, vi sono alcuni segnali, seppure da interpretare con cautela in quanto relativi a dati troppo recenti e quindi ampiamente preliminari e incompleti, di una ripresa relativa delle esportazioni italiane dalla seconda metà del 2006; non è possibile a questo stadio ritenere questa ripresa sufficiente per un recupero di quote di mercato mondiale. Secondo, la specializzazione internazionale dell'Italia non ha subito mutamenti significativi nel corso dell'ultimo decennio. Terzo, né la forte perdita di quote di mercato avviate nella seconda metà degli anni novanta né la ripresa palesatasi negli ultimi mesi possono essere ricondotte alla specializzazione settoriale; la perdita è stata diffusa anche in settori meno esposti alla concorrenza internazionale dei paesi in via di sviluppo, la ripresa ha riguardato anche settori del made in Italy.

Possibilmente, la capacità di recupero di alcuni settori tradizionali può anche essere legata a processi riorganizzativi e di frammentazione internazionale del processo produttivo. Giovanetti e Quintieri, 2007 notano come la delocalizzazione di fasi produttive in paesi a basso costo del lavoro sia cresciuta moltissimo negli ultimi cinque anni in settori come l'abbigliamento. In effetti il recupero in termini di esportazioni non si è tradotto in un recupero equivalente in termini di occupazione. In altri termini è plausibile che per molti settori i prodotti esportati dall'Italia incorporino una quota crescente di lavorazioni svolte in paesi terzi.

La mancanza comunque di indicazioni chiare a livello settoriale che permettano di interpretare secondo il paradigma della specializzazione settoriale la performance delle esportazioni italiane indica come sia necessario estendere l'analisi alle imprese, cercando di identificare caratteristiche comuni, indipendenti dall'appartenenza settoriale, che influenzino la performance internazionale.

3. CARATTERISTICHE D'IMPRESA E DINAMICA DELLE ESPORTAZIONI

Il primo passo dell'analisi d'impresa è capire quali siano le imprese che sono riuscite ad aumentare le proprie esportazioni nel periodo in esame e cercare di verificare se la loro dinamica è riconducibile a fattori indipendenti dalle caratteristiche settoriali. In particolare, esamineremo se il tasso di crescita del fatturato estero è spiegato da fattori diversi rispetto alle vendite sul mercato domestico. Cercheremo soprattutto di verificare se, come risulta da analisi alternative basate su dati Istat (Ice 2006 e Centro Studi Confindustria 2007), siano soprattutto le grandi imprese ad essere riuscite ad aumentare le proprie esportazioni più rapidamente negli ultimi anni.

Quest'analisi si basa sulla banca dati Invind della Banca d'Italia. Dal 1972 la Banca d'Italia conduce annualmente un'indagine presso le imprese manifatturiere italiane con almeno 50 addetti. Il campione è un panel in cui si cerca di seguire quanto più possibile le medesime imprese anno dopo anno. Un coefficiente di ponderazione per la singola impresa, che tiene conto del rapporto tra il numero di unità presenti nell'universo di riferimento e numero di imprese rilevate a livello di classe dimensionale, area geografica e settore di attività economica, consente di riportare i risultati all'universo.⁵ La numerosità campionaria era di circa mille imprese negli anni novanta; nel decennio successivo l'indagine è stata estesa in varie direzioni, fino a raggiungere quasi le 2.000 unità censite nel 2005. La banca dati è descritta in dettaglio nell'appendice a questo capitolo.

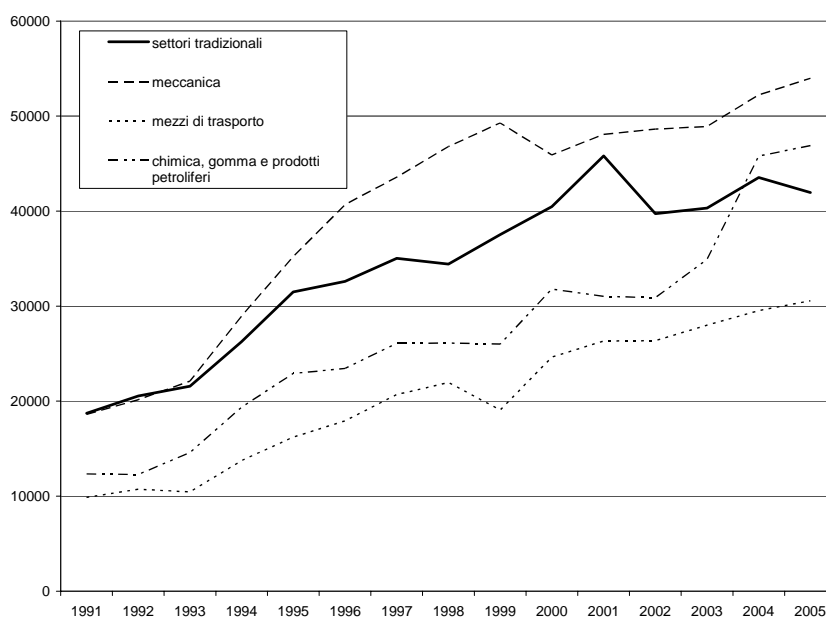
3.1 Gli andamenti aggregati

Prima di passare all'analisi multivariata, è utile fornire qualche prima evidenza aggregata sull'andamento delle esportazioni per alcune classi di imprese. La figura 3.1 riporta il livello delle esportazioni in milioni di euro dal 1991 al 2005 per 4 macro-settori.

⁵ Per ulteriori dettagli e informazioni sul disegno campionario, si rimanda al Supplemento al Bollettino Statistico della Banca d'Italia, n. 41 (2006).

Figura 3.1

**Esportazioni per alcuni macrosettori
(milioni di euro)**

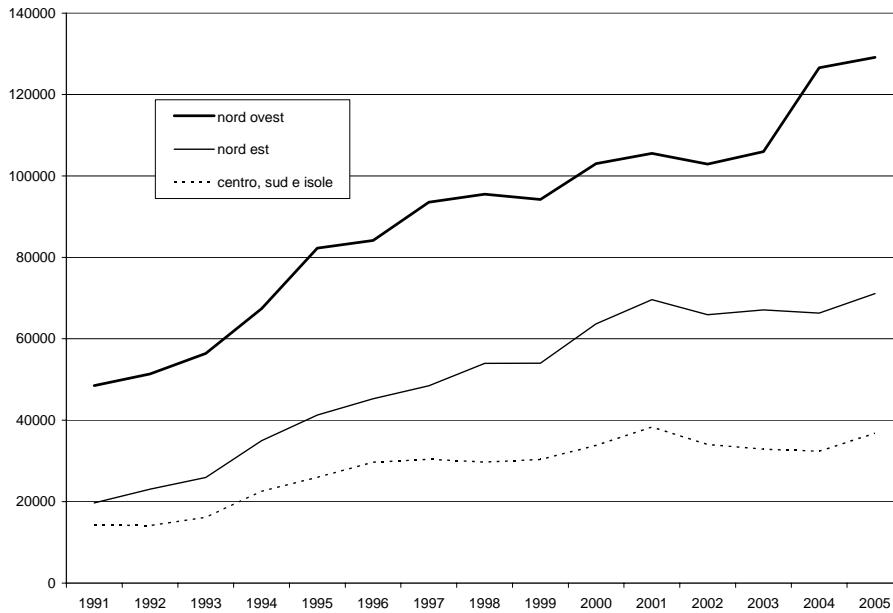


Fonte: Invind. Note: l'aggregato "settori tradizionali" include: le industrie alimentari e delle bevande, le industrie tessili e dell'abbigliamento, le industrie conciarie e della fabbricazione di prodotti in cuoio, i mobili. I macro-settori riportati nel grafico generano oltre il 70 per cento delle esportazioni complessive di beni della manifattura.

L'andamento generale rivela un'accelerazione alla metà degli anni novanta, in corrispondenza della svalutazione della lira, seguita da un rallentamento che inizia verso la fine degli anni novanta. Negli anni più recenti le difficoltà più evidenti sono quelle dei settori tradizionali (industrie alimentari, tessile, abbigliamento, cuoio e calzature, mobili), che registrano un calo delle esportazioni. La contrazione è forte negli anni 2001-2003, mentre nel 2004 e 2005 sembra emergere un'inversione di tendenza. I settori chimico e petrolifero sono i più dinamici, in linea con i recenti rincari dei prodotti energetici; migliore è invece la tenuta delle vendite all'estero del settore della meccanica, divenuto già all'inizio degli anni novanta il principale settore esportatore italiano. La figura 3.2, che offre la spaccatura delle esportazioni per macroarea, mostra che nel biennio 2004-05 le imprese del nord ovest espandono l'export a ritmi più sostenuti del resto del paese; sia le esportazioni delle imprese del nord est sia quelle delle imprese del centro-sud sono invece caratterizzate da un andamento stagnante a partire dal 2002.

Figura 3.2

Esportazioni per macroarea
(milioni di euro)

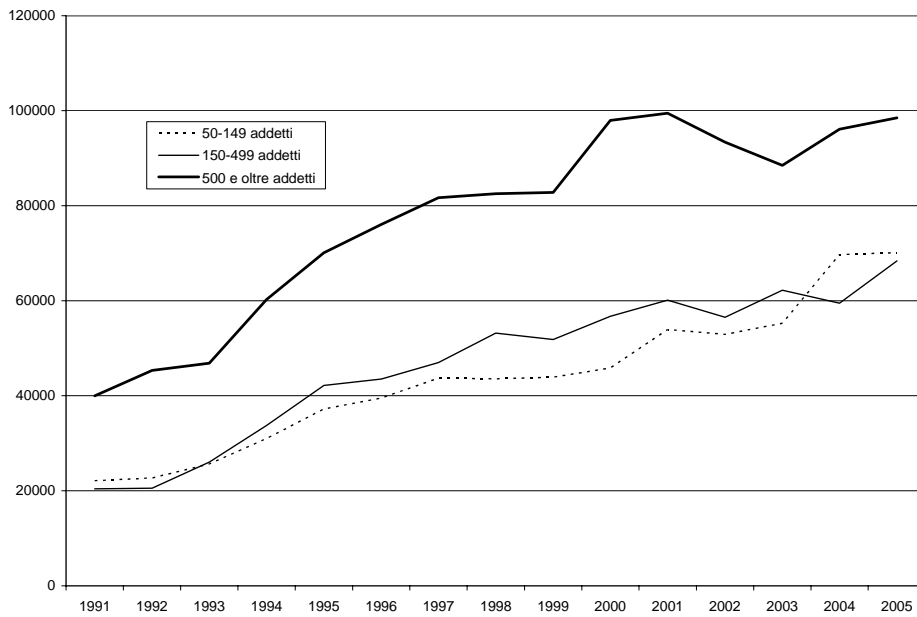


Fonte: Invind.

Non emergono differenze marcate nella dinamica delle esportazioni tra imprese di dimensione differente (fig. 3.3).

Figura 3.3

Esportazioni per classe dimensionale di impresa
(milioni di euro)

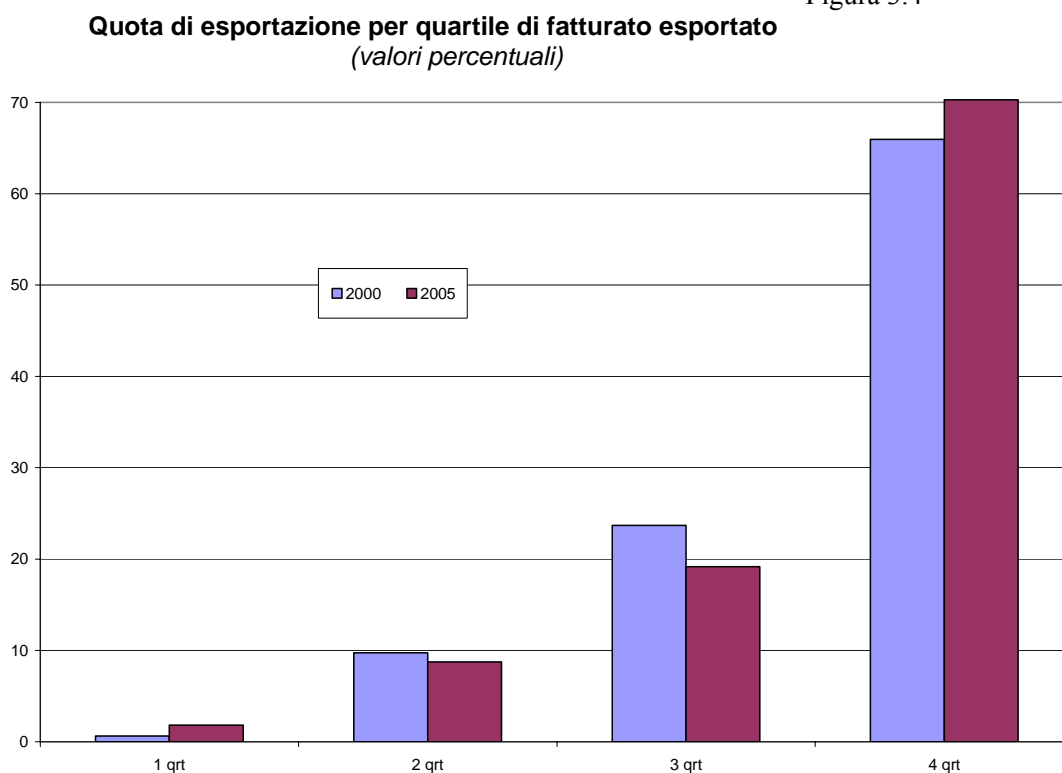


Fonte: Invind.

Le grandi imprese (con più di 500 addetti), pur avendo registrato una caduta negli anni 2002-2003, esportano quasi il doppio delle due classi dimensionali inferiori (50-149 e 150-499 addetti). Concordemente con i dati ISTAT, questo grafico suggerisce che l'export italiano si deve soprattutto ai grandi esportatori.

Per meglio evidenziare questo fatto, nella figura 3.4 riportiamo la quota di esportazioni per quartile della distribuzione delle esportazioni; più precisamente, abbiamo ordinato le imprese nel 2000 per valore delle esportazioni e sommato (tenendo conto dei pesi per il riporto all'universo) le esportazioni di tutte le imprese che appartengono a ciascun quartile. Il 25% di imprese con il livello delle esportazioni più elevato contribuisce al 66 per cento dell'export complessivo; per converso, i piccoli esportatori, cioè quelli appartenenti al primo quartile della distribuzione delle esportazioni, sono responsabili per circa l'1 per cento dell'export complessivo. Per fornire valutazioni su chi, tra le imprese dei diversi quartili, abbia fornito il contributo più consistente alla crescita delle esportazioni nell'ultimo quinquennio, il grafico riporta anche la quota di export delle stesse imprese (cioè utilizzando la suddivisione per quartili calcolata sui dati del 2000) nel 2005: i cambiamenti sono nella direzione di rendere ancora più prominente il contributo dei grandi esportatori, che ora contribuiscono al 70 per cento dell'export complessivo.

Figura 3.4



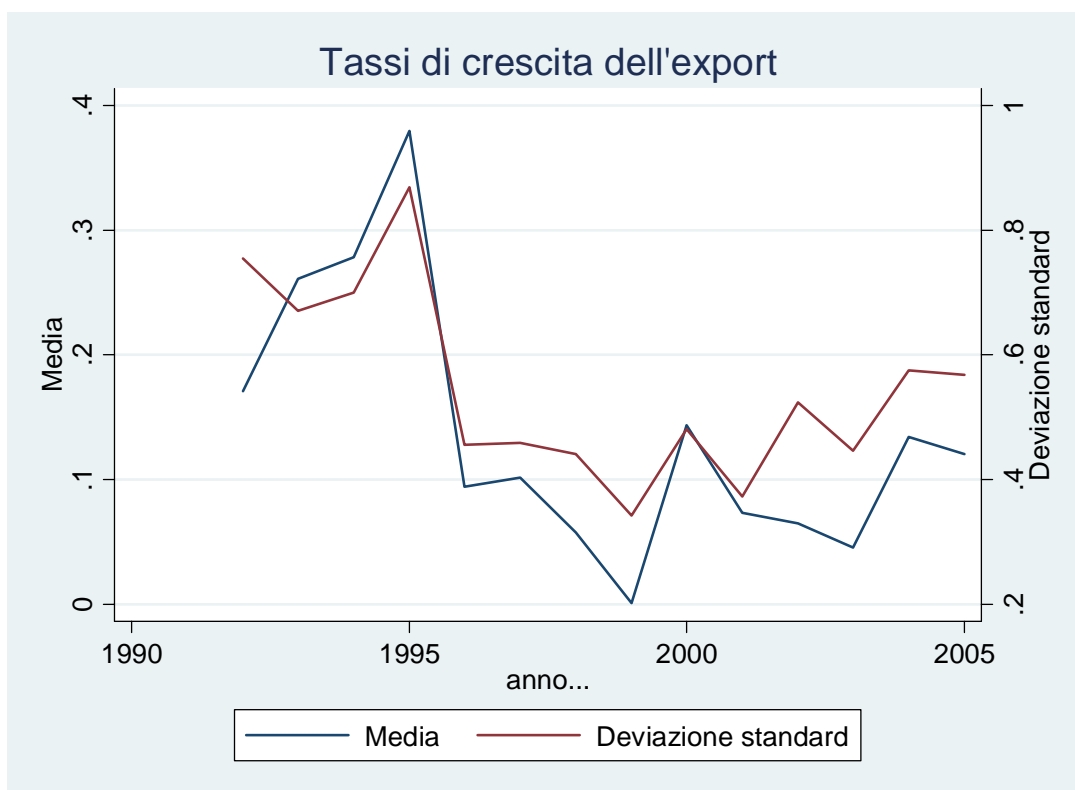
Fonte: *Invind*. La figure riporta la quota di esportazione delle imprese per quartile della distribuzione delle esportazioni calcolata nel 2000.

Questo grafico suggerisce due aspetti importanti dell'attività di esportazione:

1. L'export totale é dovuto in maniera preponderante ai “grandi esportatori”
2. I “grandi esportatori” sono stabili nel tempo

Altre indicazioni utili a valutare la dinamica delle esportazioni a livello aggregato sono fornire nelle figure 3.5 e 3.6.

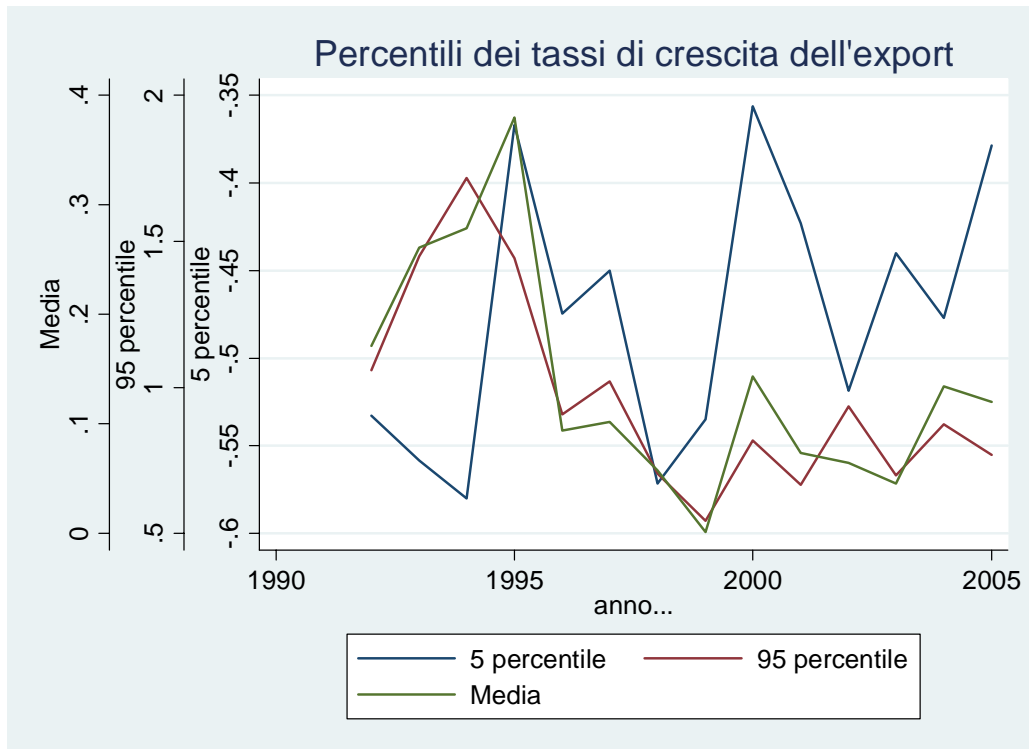
Figura 3.5



Fonte: Invind

La figura 3.5 riporta il tasso di crescita medio dell'export, calcolato come media ponderata dei tassi di crescita individuali, e la deviazione standard. Le due serie sono fortemente correlate: periodi di alta crescita media dell'export sono anche periodi in cui aumenta la dispersione fra imprese. Una possibile interpretazione di questo andamento è che nei periodi di boom delle esportazioni entrano nel mercato dell'export anche imprese “marginali” che, accrescendo eccezionalmente e temporaneamente le loro vendite all'estero, contribuiscono ad aumentare la dispersione dei tassi di crescita. Il legame fra media e deviazione standard appare meno forte nella parte finale del periodo, quando la dispersione appare in aumento relativamente alla media, suggerendo che dal 2000 è in atto un processo di ristrutturazione, che ha portato ad un aumento della dispersione della crescita dell'export.

Figura 3.6



Fonte: Invind

La figura 3.6 riporta la media, il quinto e il novantacinquesimo percentile della distribuzione dei tassi di crescita. Il percentile inferiore ha chiaramente una varianza più marcata e una correlazione più bassa con le altre due statistiche: la correlazione fra i due percentili è del -0,2, quella fra il quinto percentile e la media è dello 0,09, quella fra la media e il novantacinquesimo dell'0,89. Questo indica che le variazioni del tasso di crescita medio sono poco dipendenti da cambiamenti nella coda sinistra (bassa) della distribuzione dei tassi di crescita, mentre sono fortemente correlate con quelli della coda destra (alta): anche questa evidenza suggerisce che l'andamento delle esportazioni totali è spiegabile in gran parte con quello dei grandi esportatori.

3.2 La specificazione empirica

L'obiettivo dell'analisi econometrica è di cogliere i fattori che hanno sostenuto la competitività delle imprese italiane sui mercati esteri nell'ultimo quinquennio. A questo scopo conduciamo un'analisi cross-section mettendo in relazione, a livello di impresa, il tasso di crescita medio annuo

delle esportazioni nel periodo 2000-05 a una serie di caratteristiche di impresa, settoriali e di localizzazione geografica. In notazione, la nostra specificazione empirica è la seguente:

$$g_{i,2000-05} = \alpha + \gamma x_{i,2000} + Y_i' \beta + \mu_s + \delta_a + \varepsilon_i \quad (1)$$

dove $g_{i,2000-05}$ è il tasso di crescita medio annuo delle esportazioni della singola impresa nel periodo 2000-05⁶, $x_{i,2000}$ è il logaritmo del livello iniziale delle esportazioni nell'anno 2000, Y_i' è un vettore di caratteristiche di impresa misurate nell'anno 2000, μ_s è un set di dummy settoriali secondo la classificazione Ateco2002 a 2 cifre e δ_a è un set di dummy di localizzazione geografica dell'impresa (nord ovest, nord est, centro, sud e isole). Della regressione (1) ne viene stimata una versione equivalente con riferimento alla crescita media annua del fatturato domestico, allo scopo di verificare se i fattori che accrescono la competitività delle imprese sui mercati esteri siano differenti da quelli che la sostengono sui mercati interni.

Le caratteristiche di impresa incluse nel vettore Y si rifanno agli ultimi sviluppi teorici ed empirici della letteratura di commercio internazionale.

In un contesto di imperfezioni nel mercato dei capitali, la dimensione di impresa, qui misurata con il numero di addetti, può rappresentare un fattore di competitività⁷ qualora l'accesso ai mercati internazionali richieda di sostenere elevati costi fissi e irrecuperabili, connessi, ad esempio, con la necessità di acquisire informazioni sul funzionamento e sul sistema di regole vigente nel paese estero, di organizzare una rete di distribuzione, di investire in attività di marketing ecc. L'ipotesi di costi fissi irrecuperabili⁸ ha trovato un primo riscontro empirico nel lavoro di Roberts and Tybout (1997) relativamente a un campione di 650 imprese colombiane per il periodo 1981-89. Lavori successivi, basati sulla medesima strategica empirica, hanno mostrato la rilevanza di tali costi per vari paesi (Bernard and Wagner (1998) per la Germania, Bernard e Jensen (2003) per gli Stati Uniti, Campa (2004) per la Spagna, Poddar (2004) per l'India, Girma et al.(2004) per il Regno Unito); Castellani (2002) e Bugamelli e Infante (2003) lo hanno fatto per l'Italia.

⁶ Al fine di massimizzare il numero di imprese nel campione, non ci limitiamo solo alle imprese presenti sia nel 2000 che nel 2005, ma utilizziamo anche imprese osservate per un sottoperiodo. Per tener conto di effetti ciclici, il tasso di crescita viene depurato dagli effetti annuali comuni a tutte le imprese con una regressione preliminare su una serie di dummy di anno.

⁷ Bernard e Jensen (1999 e 2001) per gli Stati Uniti e Sterlacchini (2002) per l'Italia mostrano che la dimensione media delle imprese esportatrici è più elevata.

⁸ A livello teorico, l'idea è stata avanzata da Baldwin (1988 e 1989), Baldwin and Krugman (1989), Dixit (1989a) e Krugman (1989) con l'obiettivo di spiegare l'elevata isteresi osservata nei flussi di esportazione aggregati.

La presenza di *trade costs* (sia fissi irrecuperabili sia di tipo iceberg) e l'ampia evidenza che le imprese esportatrici sono mediamente più produttive (Roberts e Tybout, 1997; Bernard e Jensen, 2004; Bernard e Wagner, 1997 e 2001; Aw, Chung e Roberts, 1998) ha favorito lo sviluppo di modelli teorici (Melitz, 2003; Bernard et al., 2003; Melitz e Ottaviano, 2005) in cui il livello di produttività delle imprese determina quali esportano e quali invece si limitano a vendere soltanto sul mercato domestico.

La propensione all'innovazione, connessa anche con la disponibilità di un elevato livello di capitale umano, favorisce l'attività di esportazione (Basile, 2000). A questo riguardo, la disponibilità in Invind per l'anno 2000 di un ampio insieme di informazioni sull'adozione e sull'utilizzo delle nuove tecnologie dell'informazione e della comunicazione (TIC) e sul livello di istruzione della forza lavoro, distintamente per operai e impiegati, ci consente di condurre un test diretto del legame tra capacità innovativa ed esportazioni.

Per una più precisa identificazione delle imprese che, in questi ultimi anni di difficoltà, hanno mostrato una performance migliore sui mercati esteri introdurremo anche variabili quali l'età dell'impresa, la quota di fatturato esportato, la tipologia della proprietà dell'impresa.

3.3 I risultati

I risultati relativi alla dimensione di impresa e alla produttività⁹ sono riportati nella tavola 3.1.

Tavola 3.1

Dimensione di impresa e produttività
(var. dip.: tasso di crescita 2000-2005 delle esportazioni e del fatturato domestico)

	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)
	Esportazioni					fatturato domestico		
addetti		0.035 [0.010]***	0.043 [0.011]***	0.080 [0.047]*		0.032 [0.010]***	0.007 [0.031]	
addetti^2				-0.003 [0.004]			0.002 [0.002]	
fatturato per addetto			0.034 [0.014]**	0.035 [0.014]**	0.028 [0.014]**	0.036 [0.012]***	0.037 [0.012]***	0.028 [0.011]***
150-500 addetti					0.032 [0.017]*			0.016 [0.012]
> 500 addetti					0.090 [0.026]***			0.064 [0.021]***
valore iniziale	-0.024 [0.005]***	-0.038 [0.008]***	-0.047 [0.009]***	-0.047 [0.009]***	-0.040 [0.008]***	-0.034 [0.010]***	-0.034 [0.010]***	-0.025 [0.008]***
costante	0.194 [0.053]***	0.137 [0.048]***	-0.032 [0.076]	-0.137 [0.151]	0.147 [0.076]*	-0.023 [0.049]	0.049 [0.099]	0.078 [0.058]
Osserv.	1056	1056	1045	1045	1045	1218	1218	1218
R-squared	0.07	0.09	0.09	0.10	0.09	0.06	0.06	0.06

Note: tutti i regressori sono calcolati al 2000. Standard errors robusti all'eteroschedasticità in parentesi. Tutte le regressioni includono dummy settoriali a 2 cifre della classificazione Ateco e dummy di localizzazione geografica dell'impresa (Nord Ovest, Nord Est, Centro, Sud e Isole).

* significativa al 10%; ** significativa al 5%; *** significativa all'1%

Nella colonna [1] il tasso di crescita medio annuo delle esportazioni è regredito soltanto sul livello iniziale logaritmo del livello iniziale delle esportazioni; il segno del coefficiente è negativo, come sempre accade con questo tipo di disegno statistico. Controllando per il livello iniziale delle esportazioni, la dimensione (colonna [2]) e la produttività di impresa (colonna [3]) hanno un effetto positivo sulla dinamica delle esportazioni: nel periodo 2001 – 2005 sono state quindi le imprese di maggiori dimensioni e più efficienti ad accrescere maggiormente le proprie esportazioni. Come emerge dalle colonne [4] e [5], l'effetto della dimensione di impresa è lineare, contrariamente all'ipotesi spesso sostenuta che la ripresa sia stata guidata dalla performance particolarmente sostenuta delle imprese di medie dimensioni. Si noti che il campione esclude le imprese di piccole dimensioni (sotto i 50 addetti), che, come noto nella letteratura, tendono ad avere una bassa

⁹ A causa della numerosità campionaria non molto elevate, in Invind la stima della TFP secondo i metodi della letteratura recente (Olley e Pakes, 1996) è problematica. In questa sezione, quindi, ci limitiamo a misurare la produttività in termini di valore aggiunto per addetto.

propensione all'esportazione: le nostre stime probabilmente approssimano per difetto la relazione fra dimensione e crescita dell'export nella popolazione delle imprese.

Dal confronto tra le colonne [1] – [4] e le colonne [6] – [8] in cui la variabile dipendente è il tasso di crescita medio annuo del fatturato domestico emerge che dimensione e produttività di impresa sono fattori di competitività anche nel mercato interno. Vi sono tuttavia due importanti differenze: in linea con la presenza di costi fissi irrecuperabili, la dimensione di impresa è un fattore di competitività relativamente più importante per i mercati esteri rispetto a quelli interni; sui mercati interni non vi sono differenze di performance tra le imprese con 50-150 addetti (medio-piccole) e quelle con 150-500 addetti (medio-grandi).

La tavola 3.2 riporta i risultati relativi al capitale umano.

Tavola 3.2

Capitale umano
(var. dip.: tasso di crescita 2000-206 delle esportazioni e del fatturato domestico)

	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)
	esportazioni				fatturato domestico			
capitale umano (media)	0.160				0.160			
	[0.066]**				[0.044]***			
capitale umano (white collar)		0.267		0.279		0.155		0.116
		[0.072]***		[0.074]***		[0.046]***		[0.046]**
capitale umano (blue collar)			0.010	-0.033			0.089	0.071
			[0.061]	[0.062]			[0.043]**	[0.044]
addetti	0.039	0.039	0.040	0.039	0.034	0.031	0.031	0.030
	[0.012]***	[0.012]***	[0.012]***	[0.012]***	[0.011]***	[0.011]***	[0.011]***	[0.011]***
fatturato per addetto	0.028	0.032	0.041	0.033	0.031	0.031	0.035	0.032
	[0.016]*	[0.015]**	[0.015]***	[0.015]**	[0.014]**	[0.013]**	[0.013]***	[0.013]**
valore iniziale	-0.046	-0.047	-0.047	-0.047	-0.039	-0.035	-0.035	-0.035
	[0.010]***	[0.010]***	[0.010]***	[0.010]***	[0.011]***	[0.011]***	[0.011]***	[0.011]***
costante	-0.344	-0.669	-0.064	-0.631	-0.324	-0.382	-0.207	-0.441
	[0.152]**	[0.187]***	[0.151]	[0.215]***	[0.099]***	[0.126]***	[0.098]**	[0.140]***
Osserv.	896	931	925	923	1038	1083	1072	1069
R-squared	0.10	0.11	0.10	0.11	0.09	0.07	0.07	0.08

Note: tutti i regressori sono calcolati al 2000. Standard errors robusti all'eteroschedasticità in parentesi. Tutte le regressioni includono dummy settoriali a 2 cifre della classificazione Ateco e dummy di localizzazione geografica dell'impresa (Nord Ovest, Nord Est, Centro, Sud e Isole).

* significativa al 10%; ** significativa al 5%; *** significativa all'1%

Il livello medio di capitale umano ha un impatto positivo sulla dinamica delle esportazioni (colonna [1]); distinguendo tra impiegati (white collar) e operai (blue collar), si evince che quello che conta per le esportazioni è il capitale umano dei primi (colonne [3] – [5]). Il contributo del capitale umano degli impiegati è sostanziale: un'impresa che passasse dal 25mo al 75mo percentile della

distribuzione del numero di anni di istruzioni di quest'ultimi registrerebbe una crescita delle esportazione piu' alta del 4.3 per cento l'anno. Le conclusioni sono lievemente differenti per la crescita del fatturato domestico: il contributo del capitale umano dei white collar rimane positivo ma inferiore; anche il capitale umano dei blue collar contribuisce a rafforzare la competitività di impresa. Ripetendo l'operazione in termini di movimenti nella distribuzione del capitale umano, un'impresa crescerebbe del 2.4 per cento in piu' all'anno con gli impiegati e del 0.7 per cento con gli operai.

Alcune variabili connesse con l'adozione e l'utilizzo di nuove tecnologie dell'informazione e della comunicazione sono positivamente correlate con la dinamica delle esportazioni nel quinquennio 2000-05 (tavola 3.3).

Tavola 3.3

ICT e organizzazione
(var. dip.: tasso di crescita 2000-206 delle esportazioni e del fatturato domestico)

	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)
	esportazioni				fatturato domestico			
numero PC per addetto	0.068 [0.026]***			0.064 [0.026]**	0.045 [0.019]**			0.040 [0.020]**
num. anni da adozione ICT		0.012 [0.005]**				-0.000 [0.004]		
coinvolg. decision. gradi inferiori			0.025 [0.015]*	0.028 [0.016]*			0.022 [0.009]**	0.025 [0.009]***
capitale umano (white collar)	0.269 [0.076]***	0.282 [0.079]***	0.192 [0.073]***	0.188 [0.077]**	0.131 [0.049]***	0.157 [0.051]***	0.157 [0.050]***	0.141 [0.053]***
addetti	0.038 [0.012]***	0.038 [0.012]***	0.040 [0.013]***	0.039 [0.014]***	0.028 [0.011]**	0.031 [0.011]***	0.032 [0.012]***	0.030 [0.012]**
fatturato per addetto	0.026 [0.016]	0.032 [0.016]**	0.048 [0.016]***	0.042 [0.017]**	0.021 [0.013]	0.032 [0.013]**	0.035 [0.014]**	0.027 [0.014]*
Valore iniziale	-0.048 [0.010]***	-0.050 [0.010]***	-0.051 [0.011]***	-0.050 [0.011]***	-0.033 [0.011]***	-0.037 [0.011]***	-0.040 [0.012]***	-0.038 [0.012]***
costante	-0.654 [0.196]***	-0.692 [0.202]***	-0.610 [0.195]***	-0.593 [0.207]***	-0.283 [0.136]**	-0.368 [0.139]***	-0.430 [0.141]***	-0.376 [0.151]**
Osserv.	893	861	826	804	1039	999	953	928
R-squared	0.12	0.12	0.11	0.12	0.08	0.08	0.08	0.09

Note: tutti i regressori sono calcolati al 2000. Standard errors robusti all'eteroschedasticità in parentesi. Tutte le regressioni includono dummy settoriali a 2 cifre della classificazione Ateco e dummy di localizzazione geografica dell'impresa (Nord Ovest, Nord Est, Centro, Sud e Isole).

* significativa al 10%; ** significativa al 5%; *** significativa all'1%

In particolare, si sono mostrate più competitive sui mercati esteri le imprese che nel 2000 risultavano avere adottato da più tempo le nuove tecnologie; allo stesso modo quelle imprese che nel

2000 avevano un numero di PC per addetto più elevato. Come sottolineato da un'ampia letteratura microeconomica e aziendale, l'adozione delle nuove tecnologie dell'informazione e della comunicazione si associa a mutamenti organizzativi; tra questi, uno particolarmente importante riguarda il maggiore coinvolgimento dei gradi gerarchici inferiori al processo decisionale, che, come appare nelle colonne [3] – [4], si associa positivamente a una maggiore espansione delle esportazioni.

Le variabili di ICT contribuiscono anche alla crescita del fatturato domestico seppure in modo meno intenso: il coefficiente della variabile PC per addetto è inferiore, quello relativo agli anni di adozione non è significativamente diverso da zero.

La tavola 3.4 riporta un set di altre caratteristiche di impresa. Né l'età dell'impresa, né la quota di fatturato di esportato, né la tipologia del soggetto controllante l'impresa (persona fisica, holding, istituzionale, estero) differenziano la dinamica di impresa. Queste variabili non sembrano costituire fattori di competitività neppure sul mercato interno.

Altre caratteristiche di impresa
(var. dip.: tasso di crescita 2000-206 delle esportazioni e del fatturato domestico)

	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
	esportazioni			fatturato domestico		
età dell'impresa	0.000 [0.000]			0.000 [0.000]		
quota fatturato esportato		0.019 [0.058]			-0.119 [0.046]**	
controllo=holding			-0.013 [0.021]			-0.016 [0.013]
controllo=istituzionale			-0.009 [0.025]			-0.011 [0.014]
controllo=pubblico			0.081 [0.078]			-0.046 [0.030]
controllo=estero			0.032 [0.023]			-0.012 [0.015]
capitale umano (white collar)	0.271 [0.073]***	0.247 [0.081]***	0.268 [0.074]***	0.157 [0.046]***	0.097 [0.049]**	0.165 [0.050]***
addetti	0.037 [0.012]***	0.038 [0.018]**	0.038 [0.012]***	0.031 [0.011]***	0.075 [0.021]***	0.037 [0.011]***
fatturato per addetto	0.033 [0.015]**	0.028 [0.023]	0.034 [0.016]**	0.031 [0.013]**	0.080 [0.023]***	0.039 [0.014]***
valore iniziale	-0.047 [0.010]***	-0.048 [0.017]***	-0.051 [0.010]***	-0.035 [0.011]***	-0.077 [0.020]***	-0.037 [0.011]***
costante	-0.694 [0.190]***	-0.578 [0.203]***	-0.644 [0.200]***	-0.380 [0.127]***	-0.248 [0.138]*	-0.440 [0.135]***
Osserv.	915	691	850	1066	785	982
R-squared	0.11	0.11	0.12	0.07	0.09	0.08

Note: tutti i regressori sono calcolati al 2000. Standard errors robusti all'eteroschedasticità in parentesi. Tutte le regressioni includono dummy settoriali a 2 cifre della classificazione Ateco e dummy di localizzazione geografica dell'impresa (Nord Ovest, Nord Est, Centro, Sud e Isole). Per la variabile Controllo è omessa la categoria "persona fisica".

* significativa al 10%; ** significativa al 5%; *** significativa all'1%

La tavola 3.5 consente di apprezzare l'importanza relativa dei fattori di impresa rispetto a quelli settoriali e di localizzazione geografica. Dal confronto tra i coefficienti delle dummy settoriali e di area geografica stimati nella regressione "base" della colonna [1] della tavola 3 e i medesimi coefficienti nella nostra specificazione più ricca (colonna [4] della tavola 5), si evince che nel complesso le caratteristiche settoriali rivestono un'importanza limitata rispetto a quelle proprie delle singole imprese. Inoltre la debolezza relativa delle esportazioni delle industrie tessili e delle altre industrie manifatturiere (che includono la produzione di mobili), evidente nella prima colonna della tavola, sembra completamente imputabile a sfavorevoli caratteristiche di impresa. Al contrario il controllo per tali caratteristiche fa emergere la buona performance relativa del settore calzaturiero (e di quello della fabbricazione di prodotti in metallo). Per quanta riguarda le aree geografiche, entrambe le specificazioni sottolineano la miglior performance relativa delle imprese del nord est, a prescindere da caratteristiche settoriali e di impresa.

Coefficients stimati: dummy settoriali e di area geografica

	Regressione: col. [1] tav. 7	Regressione: col. [4] tav. 9
Industrie tessili	-0.074 [0.024]***	-0.028 [0.032]
Confezione di articoli di abbigliamento	-0.025 [0.035]	0.013 [0.043]
Fabbr. di prodotti in cuoio, pelle e similari	0.010 [0.040]	0.082 [0.045]*
Industria del legno e dei prodotti in legno	-0.012 [0.035]	-0.027 [0.031]
Fabbr. della pasta-carta, della carta e del cartone, dei prodotti di carta	-0.042 [0.040]	-0.045 [0.051]
Stampa ed editoria	0.015 [0.106]	-0.016 [0.111]
Fabbr. di prodotti chimici e di fibre sintetiche e artificiali	-0.021 [0.031]	-0.045 [0.039]
Fabbr. di articoli in gomma e materie plastiche	-0.020 [0.024]	0.016 [0.030]
Fabbr. di prodotti della lavorazione dei minerali non metalliferi	-0.037 [0.034]	-0.015 [0.043]
Fabbr. di prodotti della lavorazione dei minerali non metalliferi	0.074 [0.040]*	0.081 [0.045]*
Fabbr. di prodotti in metallo	0.016 [0.039]	0.073 [0.044]*
Fabbr. di macchine e apparecchi meccanici	-0.001 [0.024]	0.030 [0.032]
Fabbr. di macchine per ufficio e di elaboratori e sistemi informatici	-0.027 [0.084]	-0.094 [0.061]
Fabbr. di macchine e apparecchi elettrici	0.047 [0.045]	0.039 [0.043]
Fabbr. di apparecchi radiotelevisivi e di apparecchiature per le telecomunicazioni	-0.014 [0.060]	0.080 [0.057]
Fabbr. di apparecchi medicali, di apparecchi di precisione, di strumenti ottici e di orologi	0.027 [0.055]	0.031 [0.060]
Fabbr. di autoveicoli, rimorchi e semirimorchi	0.090 [0.050]*	0.132 [0.063]**
Fabbr. di altri mezzi di trasporto	-0.013 [0.037]	0.013 [0.045]
Altre industrie manifatturiere (inclusa la fabbr. di mobili)	-0.086 [0.027]***	-0.051 [0.033]
Nord est	0.042 [0.017]**	0.039 [0.019]**
Centro	0.010 [0.018]	-0.008 [0.020]
Sud e isole	-0.002 [0.023]	-0.023 [0.025]

Note: settore omesso: "industrie alimentari e delle bevande"; area geografica omessa: "nord ovest". Standard errors robusti all'eteroschedasticità in parentesi.

* significativa al 10%; ** significativa al 5%; *** significativa all'1%

Appendice 3.A: i dati

Dal 1972 la Banca d'Italia conduce annualmente un'indagine presso le imprese manifatturiere italiane (Invind) con almeno 50 addetti. Il campione è un panel in cui si cerca di rilevare quanto più possibile le medesime imprese anno dopo anno. Un coefficiente di ponderazione per la singola impresa, che tiene conto del rapporto tra il numero di unità presenti nell'universo di riferimento e numero di imprese rilevate a livello di classe dimensionale, area geografica e settore di attività economica, consente di riportare i risultati all'universo.¹⁰ La numerosità campionaria era di circa mille imprese negli anni novanta; nel decennio successivo l'indagine è stata estesa in varie direzioni, fino a raggiungere quasi le 2.000 unità censite nel 2005.

Attraverso questionari, inviati alle imprese all'inizio dell'anno e relativi all'intero anno precedente, le indagini rilevano in modo continuativo informazioni anagrafiche (denominazione dell'impresa, sede legale, sottoclasse di attività economica eccetera), sull'occupazione, sugli investimenti, sul fatturato complessivo ed esportato, sulla capacità produttiva tecnica, sull'indebitamento. Ogni anno le indagini presentano sezioni di approfondimento monografico su tematiche di volta in volta differenti¹¹.

Dato il disegno campionario e il sistema di ponderazione, in aggregato le caratteristiche delle imprese campionate sono molto simili ai dati Istat relativi all'universo delle imprese con almeno 50 addetti. Per una valutazione della validità generale dei risultati di questo lavoro rispetto all'universo degli esportatori, si consideri che, secondo i dati Istat, il 77,3 per cento del complesso delle esportazioni manifatturiere italiane è realizzato da imprese con almeno 50 addetti. La figura A3.1 mostra che i dati Invind riproducono sia il livello sia la dinamica delle esportazioni di fonte Istat. Ulteriori indicazioni sulla rappresentatività del campione a livello settoriale e territoriale, particolarmente per quel che riguarda le esportazioni, sono riportate in appendice.

La tavola A3.1 riporta alcune statistiche descrittive relative al campione Invind (solo imprese manifatturiere con almeno 50 addetti). La numerosità campionaria è cresciuta nel corso del tempo, da circa 1.000 imprese all'inizio del decennio scorso a quasi 2.000 nel 2005; una quota compresa tra l'80 e il 90 per cento delle imprese esporta un ammontare positivo, pari in media a circa un terzo, del proprio fatturato. L'impresa media è di circa 200 addetti, quella mediana sotto i 100. Le imprese

¹⁰ Per ulteriori dettagli e informazioni sul disegno campionario, si rimanda al Supplemento al Bollettino Statistico della Banca d'Italia, n. 41 (2006).

¹¹ Vi sono stati approfondimenti sui crediti e sui debiti commerciali, sull'energia elettrica, sui servizi acquistati e offerti alle imprese, sui prezzi praticati dalle imprese per mercato di destinazione (estero vs interno). Le indagini sugli anni 1998 e 2004 forniscono anche dettagliate informazioni sull'attività di internazionalizzazione delle imprese.

hanno in media circa 30 anni, per la quasi totalità hanno natura privata e non sono quotate in borsa. La struttura proprietaria è molto concentrata (la quota dell'impresa detenuta dal primo azionista è circa pari a due terzi); le imprese controllate da stranieri sono pari a oltre il 10 per cento del campione.

Nel questionario Invind sull'anno 2000 si è indagato in maniera approfondita i processi di ristrutturazione legati all'adozione delle nuove tecnologie dell'informazione e della comunicazione (TIC). Sono state rilevate informazioni su tre serie di variabili: variabili di adozione di TIC, quali la dotazione di hardware (Pc, sistemi centrali e dipartimentali), l'utilizzo di tecnologie di rete (Intranet, Internet e software di tipo organizzativo quali Edi, Erp, Mrp) e l'uso della rete per l'attività di impresa (business-to-business; business-to-consumer, acquisto di materie prime, servizi ai clienti, ricerca di personale e servizi bancari); variabili organizzative, quali l'utilizzo di gruppi di lavoro, modifiche della struttura gerarchica dell'impresa, processi di riorganizzazione aziendale; variabili di qualità della forza lavoro, quali gli anni di istruzione medi per operai e impiegati¹². Questi dati verranno utilizzati nell'analisi di regressione per spiegare differenze nei tassi di crescita delle esportazioni fra le imprese. Le statistiche descrittive sono riportate nella tavola A3.2.

Nel medesimo questionario le imprese hanno fornito indicazioni sul livello di istruzione dei propri dipendenti, distinti tra operai e impiegati. Questa informazione è stata qui utilizzata per costruire un indicatore di capitale umano basato sugli anni medi di istruzione della forza lavoro: questa variabile varia tra 8 (se tutti gli addetti hanno completato al massimo l'istruzione obbligatoria) a 18 (se tutti hanno una laurea). Come si evince dall'ultima colonna della tavola A3.2, a fronte di un livello medio pari a circa 10,5, sono le imprese di maggiore dimensione operanti in settori non tradizionali a impiegare una forza lavoro con un più alto tasso di scolarizzazione.

Come visto sopra, la numerosità campionaria è cresciuta nel tempo (tav. A3.1). Il fatto che un'impresa compaia nel campione Invind non è necessariamente collegato ad una effettiva nascita d'impresa: nella maggior parte dei casi, riflette invece l'estensione della popolazione censita. Di conseguenza, il dataset non si presta ad analisi dei fenomeni di natalità o, relativamente al nostro caso, di nuovi esportatori: imprese recensite per la prima volta potrebbero già essere esportatrici da

¹² Si rimanda a Fabiani et al. (2003) per una un'analisi dettagliata dei processi di adozioni delle TIC delle imprese italiane basata su questi dati.

molti anni, cosicché l'entrata nel gruppo degli esportatori relativamente al campione non rappresenta necessariamente l'entrata nel mercato dell'export.

La rappresentatività del campione va al di là della popolazione delle imprese nel suo complesso. Quando il confronto viene effettuato per settore Ateco2002 a tre cifre (tav. A3.3), il coefficiente di correlazione tra le due fonti è pari allo 0,94 per il fatturato complessivo e allo 0,9 per gli addetti. Si rileva, tuttavia, che Invind sovrappresenta, in modo non trascurabile, il peso delle industrie alimentari, delle bevande e del tabacco, cui si contrappone la sottorappresentazione del settore della metallurgia e della fabbricazione di prodotti in metallo. Nei settori tradizionali (tessile e abbigliamento, cuoio e calzature, mobili) il grado di rappresentatività del campione è soddisfacente. Indicazioni complessivamente analoghe emergono dal confronto in termini di distribuzione settoriale delle esportazioni (tavola A3.4).

Tavola A3.1

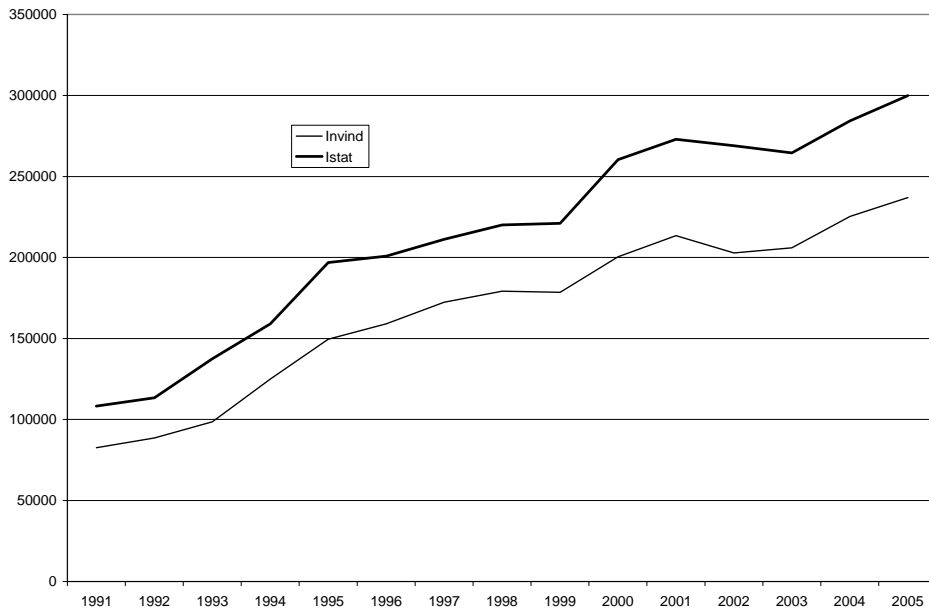
Statistiche descrittive
(*medie campionarie; migliaia di euro*)

	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
numero imprese	1023	990	990	948	989	1054	997	992	1100	1416	1748	1828	1873	1859	1881
quota imprese esportatrici (%)	87,9	88,1	89,3	91,7	91,1	92,0	91,7	91,7	88,9	87,7	84,7	83,4	84,5	85,4	85,5
fatturato totale	2.628	2.814	2.899	3.350	3.944	3.809	4.005	4.293	4.320	5.574	4.761	4.640	4.729	5.486	5.794
fatturato esportato	697	767	887	1.142	1.398	1.404	1.473	1.554	1.568	1.730	1.635	1.634	1.651	1.884	1.982
quota fatturato esportato (%)	26,5	27,3	30,6	34,1	35,4	36,9	36,8	36,2	36,3	31,0	34,3	35,2	34,9	34,3	34,2
numero occupati	212	213	207	209	208	203	200	200	192	191	178	179	177	178	175
numero occupati (mediana)	94	94	94	93	94	93	93	91	91	93	89	92	92	93	90
fatturato per addetto	12,4	13,2	14,0	16,0	19,0	18,7	20,0	21,4	22,5	29,1	26,8	25,9	26,7	30,8	33,1
età dell'impresa (mediana)	29	29	30	31	31	31	30	31	31	31	29	30	31	32	33
imprese quotate in borsa (%)				1,1	1,2	0,9	0,9	1,3	1,5	1,9	1,8	1,2	0,9	1,0	1,4
Quota dell'impresa detenuta dal primo azionista (%)						68,8	67,2	65,2	64,1	64,8	65,0	64,6	66,4	66,3	67,3
imprese con controllore di nazionalità estera (%)						12,9	11,5	12,5	11,6	13,5	15,0	14,4	13,6	12,0	12,6
imprese con controllore di natura privata (%)						95,6	98,3	97,8	97,6	98,0	98,7	99,2	99,5	99,2	99,0
imprese in cui è avvenuto nell'anno un trasferimento di controllo (%)						3,5	6,2	7,5	5,0	5,5	5,4	5,6	5,4	6,0	6,1

Fonte: Invind

Figura A3.1

Esportazioni Istat e Invind: 1991 – 2005
(milioni di euro)



Fonte: Istat e Invind.

Statistiche descrittive: TIC (anno 2000)*(valori medi; standard error in parentesi)*

	Numero osservazioni	PC per addetto	Spesa ICT per addetto (€)	Numero di anni dalla prima connessione in Internet	Anni medi di istruzione degli addetti
Numero addetti					
50-99	412	0.30 (0.25)	451.6 (1,322.0)	1.41 (1.20)	10.15 (1.33)
100-249	519	0.32 (0.29)	559.4 (796.0)	1.60 (1.31)	10.41 (1.36)
250-499	245	0.35 (0.24)	550.8 (676.0)	1.97 (1.36)	10.52 (1.35)
> 500	299	0.49 (0.42)	1,094.8 (1,267.2)	2.41 (1.53)	11.03 (1.54)
Settori					
Alimentari, delle bevande e del tabacco	150	0.32 (0.25)	595.4 (741.6)	1.49 (1.33)	10.53 (1.28)
Tessili e dell'abbigliamento	234	0.24 (0.19)	350.1 (496.8)	1.60 (1.27)	9.68 (1.21)
Prodotti chimici e di fibre sintetiche e artificiali	191	0.52 (0.52)	802.5 (1,092.1)	1.98 (1.47)	11.24 (1.61)
Prodotti della lavorazione dei minerali non metalliferi	103	0.24 (0.17)	332.8 (480.2)	1.73 (1.45)	9.97 (1.04)
Macchine e apparecchi meccanici	597	0.37 (0.26)	744.9 (1,398.2)	1.85 (1.38)	10.69 (1.36)
Altri beni della manifattura	154	0.33 (0.31)	506.6 (795.4)	1.75 (1.42)	10.16 (1.32)
Area					
Nord ovest	516	0.41 (0.38)	801.2 (1,083.0)	1.85 (1.49)	10.3 (1.3)
Nord est	338	0.35 (0.25)	548.7 (665.7)	1.85 (1.26)	10.4 (1.3)
Centro	298	0.34 (0.26)	594.7 (801.2)	1.90 (1.43)	10.5 (1.5)
Sud e isole	323	0.28 (0.29)	407.4 (1,555.9)	1.42 (1.24)	10.5 (1.5)
Totale	1475	0.35 (0.31)	608.63 (1,069.31)	1.77 (1.38)	10.47 (1.42)

Confronto tra Istat e INVIND: fatturato e addetti per settore – anno 2003
(in percentuale)

Attività economiche	ISTAT - imprese con oltre 50 addetti		INVIND	
	fatturato totale	addetti	fatturato totale	addetti
Totale	100	100	100	100
Industrie alimentari, delle bevande e del tabacco	14,5	8,7	17,6	13,8
Industrie tessili	3,9	6,6	3,6	6,0
Confezione di articoli di abbigliamento; preparazione tintura e confezione di pellicce	3,1	3,6	2,5	3,2
Industrie conciarie e fabbricazione di prodotti in cuoio, pelle e similari	2,2	2,8	1,7	2,2
Industria del legno e dei prodotti in legno	1,0	1,3	0,9	1,1
Fabbricazione della pasta-carta, della carta e del cartone, dei prodotti di carta; stampa ed editoria	4,4	3,8	3,6	3,9
Fabbricazione di coke, raffinerie di petrolio, trattamento dei combustibili nucleari	5,8	0,7	8,6	1,0
Fabbricazione di prodotti chimici e di fibre sintetiche e artificiali	12,1	8,3	13,0	7,8
Fabbricazione di articoli in gomma e materie plastiche	4,4	5,5	3,0	4,2
Fabbricazione di prodotti della lavorazione dei minerali non metalliferi	4,7	5,7	4,5	6,1
Metallurgia, fabbricazione di prodotti in metallo	12,5	14,3	8,9	10,6
Fabbricazione di macchine e apparecchi meccanici	8,0	11,2	9,3	12,8
Fabbricazione di macchine elettriche e di apparecchiature elettriche, elettroniche ed ottiche	8,5	11,7	7,6	11,6
Fabbricazione di autoveicoli, rimorchi e semirimorchi	9,0	7,6	8,7	7,2
Fabbricazione di altri mezzi di trasporto	2,6	3,5	3,9	5,0
Fabbricazione di mobili e altre industrie manifatturiere	3,3	4,6	2,6	3,5

Fonte: Istat ed elaborazioni dell'autore su dati Invind.

Confronto tra Istat e INVIND: esportazioni per settore – anno 2003
(in percentuale)

Attività economiche	ISTAT					INVIND	
	universo delle imprese esportazioni	% su totale della manifatturiera	imprese con oltre 50 addetti esportazioni	% su totale della manifattura	% sul totale del settore	imprese con oltre 50 addetti esportazioni	% su totale della manifattura
Totale manifattura	220.445	100	170.300	100	77,3	31.038	100
Industrie alimentari, delle bevande e del tabacco	12.292	5,6	8.595	5,0	69,9	2.834	9,1
Industrie tessili Confezione di articoli di abbigliamento; preparazione tintura e confezione di pellicce	12.618	5,7	8.230	4,8	65,2	1.552	5,0
Industrie conciari e fabbricazione di prodotti in cuoio, pelle e similari	9.889	4,5	6.804	4,0	68,8	812	2,6
Industria del legno e dei prodotti in legno	10.932	5,0	6.219	3,7	56,9	846	2,7
Fabbricazione della pasta- carta, della carta e del cartone, dei prodotti di carta; stampa ed editoria	1.580	0,7	640	0,4	40,5	143	0,5
Fabbricazione di coke, raffinerie di petrolio, trattamento dei combustibili nucleari	5.759	2,6	4.693	2,8	81,5	750	2,4
Fabbricazione di prodotti chimici e di fibre sintetiche e artificiali	3.760	1,7	3.734	2,2	99,3	626	2,0
Fabbricazione di prodotti chimici e di fibre sintetiche e artificiali	22.713	10,3	17.955	10,5	79,1	3.513	11,3
Fabbricazione di articoli in gomma e materie plastiche	10.537	4,8	8.342	4,9	79,2	1.417	4,6
Fabbricazione di prodotti della lavorazione dei minerali non metalliferi	7.295	3,3	5.569	3,3	76,3	1.110	3,6
Metallurgia, fabbricazione di prodotti in metallo	22.754	10,3	17.841	10,5	78,4	2.528	8,1
Fabbricazione di macchine e apparecchi meccanici	43.759	19,9	35.214	20,7	80,5	5.451	17,6
Fabbricazione di macchine elettriche e di apparecchiature elettriche, elettroniche ed ottiche	19.562	8,9	16.145	9,5	82,5	3.293	10,6
Fabbricazione di autoveicoli, rimorchi e semirimorchi	17.853	8,1	16.643	9,8	93,2	3.471	11,2
Fabbricazione di altri mezzi di trasporto	6.752	3,1	6.081	3,6	90,1	1.718	5,5
Fabbricazione di mobili	7.483	3,4	4.925	2,9	65,8	782	2,5
Altre industrie manifatturiere (esclusa la fabbricazione di mobili)	4.907	2,2	2.466	1,4	50,3	191	0,6

Fonte: Istat ed elaborazioni dell'autore su dati Invind.

4. L'IMPRESA INTERNAZIONALIZZATA

Nella sezione precedente abbiamo esaminato i fattori che determinano il tasso di crescita delle esportazioni e abbiamo notato come la performance dipenda più da caratteristiche di impresa che dal settore di appartenenza. In particolare, abbiamo concluso che per competere sui mercati internazionali è necessario un consolidamento della dimensione delle nostre imprese: dal 2000 sono infatti i grandi esportatori ad avere contribuito maggiormente all'aumento delle esportazioni totali a valori correnti; inoltre i tassi di crescita delle esportazioni a livello di impresa aumentano con la dimensione dell'impresa. Non è dunque lecito attendersi un contributo rilevante dagli esportatori minori, da quelle imprese cioè che, esportando poco sia in termini assoluti sia rispetto al loro fatturato complessivo, sono a forte rischio di espulsione dal mercato.

Il processo di selezione delle imprese, con l'uscita di quelle meno "valide", è coerente con l'evoluzione dei processi di internazionalizzazione osservati nel corso dell'ultimo decennio (Bernard, Jensen and Schott 2006, per gli Stati Uniti Pavnick 2002 per il Cile). L'apertura di nuovi mercati in formidabile espansione, l'evoluzione tecnologica che ha ridotto drasticamente i costi di trasporto sia delle merci che delle informazioni, aprendo le porte a processi di riorganizzazione anche radicali della catena produttiva, e infine l'ulteriore riduzione delle barriere commerciali connessa con accordi regionali o nell'ambito del WTO (ad esempio, la fine dell'accordo multifibre) hanno modificato radicalmente l'attività internazionale delle imprese. Alla crescita delle esportazioni corrisponde infatti un aumento dell'approvvigionamento degli input e dei semilavorati sui mercati esteri, un rafforzamento dell'offshoring della produzione attraverso accordi produttivi, relazioni di subfornitura e FDI. Questo aumento della complessità dell'attività internazionale ha implicazioni importanti per le imprese. Cambia il mix dei fattori produttivi utilizzati: nei paesi avanzati, l'attività produttiva domestica si concentra sulle fasi di intensive di capitale o sulla fornitura di servizi alle diverse unità operative dell'impresa localizzate all'estero. Cambiano le tecnologie e le procedure per la diffusione delle informazioni tra le diverse unità dell'impresa, ovviamente con un forte ricorso alle telecomunicazioni e all'informatica. Cambiano i processi decisionali e la struttura organizzativa dell'impresa, che normalmente diventa più decentrata (Marin e Verdier 2007, Acemoglu et al 2006). Cambiano infine i servizi di supporto utilizzati dalle imprese (finanza, assicurazioni, telecomunicazioni).

Come messo chiaramente in evidenza da diversi contributi recenti sia teorici (Melitz 2003, Helpman Melitz e Yeaple, 2004) sia empirici (si veda Wagner 2007 per una rassegna della letteratura), questa evoluzione implica un aumento dei costi fissi dell'internazionalizzazione: ad esempio, rispetto alla semplice attività di esportazione, organizzare la produzione di un bene fra impianti localizzati in diversi paesi richiede un completo ridisegno delle fasi produttive. Non solo, ma è possibile identificare una gerarchia nel livello di questi costi, legata al numero di mercati in cui un'impresa opera, alle caratteristiche di questi mercati (ad

esempio, la distanza) e alla forma di internazionalizzazione adottata dall'impresa (esportazioni, outsourcing, attività commerciali, attività produttive). Da questo punto di vista la vera discriminante tra le imprese non è solo o tanto se queste esportino o non esportino, ma piuttosto se queste siano esportatori marginali o se diversamente abbiano una strategia di internazionalizzazione complessa e articolata.

In questo capitolo del rapporto vogliamo esaminare se la relazione positiva identificata tra dimensione di impresa e tassi di crescita dell'export sia riconducibile all'aumentata complessità dell'attività internazionale, per cui solo le imprese medio grandi sono in grado di sostenere i costi fissi richiesti da un internazionalizzazione complessa, che a sua volta sembra essere l'unica strada per competere con successo sui mercati internazionali.

Per svolgere quest'analisi utilizziamo la banca dati Capitalia che copre (nella versione utilizzata) il periodo 2001-2003 e ha informazioni articolate sulle attività internazionali delle imprese, oltre a molte altre caratteristiche di impresa, dati di bilancio e altre informazioni che riguardano la struttura dell'occupazione, gli investimenti in tecnologia, la struttura proprietaria e organizzativa dell'impresa. Nel campione è incluso l'universo delle imprese manifatturiere al di sopra dei 500 addetti e un'estrazione casuale di imprese più piccole. Come detto in precedenza, vi sono alcune differenze tra Capitalia e Invind, in particolare si noti che Capitalia include anche imprese al di sotto dei 50 addetti. In appendice confrontiamo le caratteristiche dei due data set. Come si può vedere entrambi riflettono in modo soddisfacente i dati censuari dell'Istat in termini di distribuzione degli addetti, del fatturato e delle esportazioni per settore.

4.1 Le attività internazionali

Iniziamo descrivendo le attività internazionali delle imprese. La quota di imprese che esportano nel campione Capitalia è pari a circa il 75% del totale (Tabella 4.1); utilizzando un sistema di ponderazione che riporta il campione all'universo la quota si abbassa leggermente al 68%. In appendice vi sono altri confronti tra la distribuzione pesata e quella non pesata, che mostrano la buona rappresentatività del campione. Le differenze tra le due sono piuttosto ridotte e dunque le elaborazioni in questo capitolo sono condotte utilizzando il campione non pesato; esercizi di robustezza (non riportati per brevità) indicano che le conclusioni non cambiano quando utilizziamo il campione pesato.

Esportatori

	<i>N di imprese</i>	<i>quota</i>	<i>Std. Err.</i>	<i>Pesata</i>	
				<i>quota^(a)</i>	<i>Std. Err.^(a)</i>
Non esportatori	1074	25,10%	0.006	31,6%	0.009
Esportatori	3203	74,90%	0.006	68,4%	0.009

Nota: (a) usando pesi campionari che riportano ad una popolazione di 67365 imprese.

In termini di distribuzione delle imprese relativamente alla quota esportata, ci proponiamo di verificare quanto delle esportazioni complessive del campione sia riconducibile ad esportatori minori o grandi esportatori¹³. I risultati sono in linea con quanto emerso dal capitolo precedente: i grandi esportatori, qui definiti come le imprese che esportano più del 40 per cento del loro fatturato complessivo, generano l'81,7% delle esportazioni totali. Si noti che queste imprese sono comunque una minoranza degli esportatori, il 44,3% (il 33,1% del campione totale).

Altro aspetto importante è il numero di mercati di destinazione. Per motivi di diversificazione del rischio, un'impresa che operi su una pluralità di mercati esteri ha una presenza più solida nel commercio internazionale rispetto ad un'altra che invece esporta in pochi paesi, a parità di quota di fatturato esportata. Eaton, Kortum e Kramartz (2004) hanno messo in evidenza per il caso della Francia come solo un numero limitato di imprese riesca a servire una pluralità di mercati, probabilmente perché ogni nuovo mercato implica ulteriori costi fissi di ingresso. La banca dati Capitalia distingue per grandi aree geografiche e non per singoli paesi (a parte eccezioni come Stati Uniti e Cina). Nella tavola 4.3 viene riportata la distribuzione delle imprese secondo il numero dei mercati in cui esportano. Come per la Francia, anche per l'Italia una quota minoritaria delle imprese, il 33%, opera in più di 3 mercati; queste imprese sono responsabili di oltre il 60% delle esportazioni¹⁴.

¹³ Si noti che riferiamo la definizione di grande esportatore alla quota di fatturato esportata (più del 40%) e non all'appartenenza all'ultimo quartile della distribuzione delle imprese per volume esportato.

¹⁴ In appendice mostriamo che questo effetto è ancora più forte nel campione pesato.

Distribuzione delle esportazioni come quota del fatturato (intervalli)

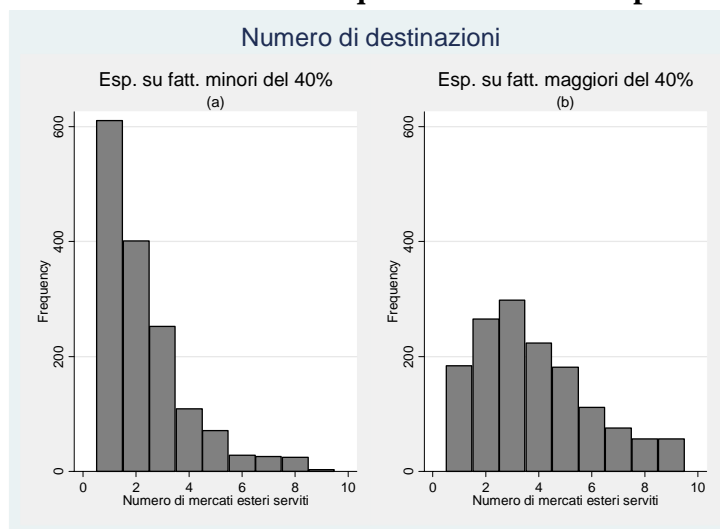
<i>Intervalli (Esportazioni su fatturato)</i>	<i>N. di imprese</i>	<i>Quota delle imprese nel campione</i>	<i>Quota delle esportazioni nel campione (2003)</i>
Esportazioni su fatturato <20%	1094	35,22%	5,20%
20%< Esportazioni su fatturato <40%	636	20,48%	13,10%
40%< Esportazioni su fatturato <60%	591	19,03%	33,20%
60%< Esportazioni su fatturato <80%	497	16,00%	26,20%
80%< Esportazioni su fatturato <100%	258	8,31%	19,50%
Esportazioni su fatturato =100%	30	0,97%	2,80%
<i>Totale</i>	3106	100,00%	100,00%

Numero di destinazioni delle esportazioni

<i>Numero di destinazioni</i>	<i>N. di imprese</i>	<i>Quota di imprese</i>	<i>Esportazioni su fatturato</i>		<i>Quota di esportazioni nel campione (2003)</i>
			<i>Mean</i>	<i>Std. dev</i>	
1	819	27%	24.151	26.587	12,2
2	684	22%	34.444	27.390	11,5
3	560	18%	44.677	26.494	14,8
4	339	11%	49.651	23.558	14,4
5	260	9%	55.165	25.746	13,0
6	141	5%	57.256	21.991	6,9
7	107	4%	55.663	24.760	13,8
8	83	3%	52.238	24.210	8,8
9	61	2%	66.307	18.952	4,6
<i>Totale</i>	3054	100%	40.179	28.523	100

Fatturato esportato e numero di mercati serviti sono correlati come si può notare dalla figura 4.1. Il primo quadrante rappresenta la distribuzione delle imprese con una quota di fatturato esportato minore al 40% per area di destinazione, il secondo la distribuzione delle imprese con una quota maggiore o uguale al 40%. Si nota come gran parte degli esportatori marginali si concentrino in un numero limitato di mercati, mentre i grandi esportatori operino più frequentemente in un numero maggiore di aree geografiche.

Numero di destinazioni e quota del fatturato esportato



Fonte: Capitalia

Un'altra dimensione importante è la distanza del mercato di destinazione. In mercati più lontani ci sono spesso problemi di informazione, maggiori incertezze e costi di trasporto. D'altra parte, esportare in mercati molto diversi da quello domestico permette di diversificare il rischio di shock negativi, ad esempio di domanda; inoltre, buona parte dei paesi più lontani, segnatamente le economie emergenti in Asia, sono anche i più dinamici. Nella Tavola 4.4. vengono analizzati i mercati di destinazione delle imprese, separatamente per quelle che esportano più o meno del 40% del fatturato. La tabella riporta due tipi di informazione: la percentuale di imprese che esporta in ciascun mercato e la percentuale delle esportazioni in ciascun mercato. Dato che ogni impresa può esportare in più mercati la loro distribuzione per area di destinazione non somma a 100.

Il risultato fondamentale della tabella è che i grandi esportatori destinano una quota maggiore delle loro vendite a mercati lontani (essenzialmente, extraeuropei), il 32,27% in media, contro il 16,59% per gli esportatori marginali. Per quanto riguarda la distribuzione delle imprese, si noti che l'81,64% dei grandi esportatori vende nei paesi lontani, contro il 45,97% degli esportatori minori

Esportazioni per destinazione (Esportatori)

	<i>Esportazioni su fatturato minori del 40%</i>			<i>Esportazioni su fatturato maggiori del 40%</i>		
	<i>Quota di esportatori (1525)</i>	<i>Quota di esportazioni verso l'area (media)</i>	<i>Dev St.</i>	<i>Quota di esportatori (1449)</i>	<i>Quota di esportazioni verso l'area (media)</i>	<i>Dev St.</i>
<i>Near By</i>	95.15%	76.82%	30.64	95.86%	62.06%	28.81
EU-15*	90.43%	68.19%	35.09	94.55%	55.42%	29.94
Nuovi Membri EU **	27.54%	6.59%	17.98	38.72%	5.67%	11.96
Russia, Turchia e altri paesi europei	28.72%	8.63%	21.78	44.17%	6.64%	12.82
<i>Far Away</i>	45.97%	16.59%	26.47	81.64%	32.27%	27.94
US, Canada e Mexico	24.66%	5.77%	16.14	61.49%	14.06%	20.2
Australia e Oceania	6.36%	0.74%	4.59	20.63%	1.42%	3.96
Africa	15.41%	2.97%	11.83	28.02%	2.93%	8.38
Asia (escl. Cina)	20.85%	4.09%	12.37	48.86%	8.59%	14.87
Cina	6.03%	0.94%	5.85	19.46%	2.63%	8.64
America Centrale e meridionale	11.41%	2.08%	9.72	26.98%	2.64%	7.57

Note: * *EU-15*: Austria, Belgio, Danimarca, Finlandia, Francia, Germania, Grecia, Irlanda, Lussemburgo, Olanda, Portogallo, UK, Spagna, Svezia.

** *Nuovi membri EU*: Cyprus, Estonia, Latvia, Lithuania, Malta, Polonia, Repubblica Ceca, Slovacchia, Slovenia, Ungheria.

Come discusso in precedenza, esportare non è l'unica attività possibile su mercati esteri. La banca dati Capitalia ci permette di individuare anche altre attività: in particolare il 7,63 per cento delle imprese delocalizza la produzione all'estero, il 17,26 per cento ed il 6,13 hanno concluso accordi con imprese estere, rispettivamente, di collaborazione commerciale e di collaborazione tecnico produttiva. Più del 90 per cento delle imprese che delocalizzano la produzione all'estero sono anche esportatori.

Come si può vedere dalla tavola 4.5, la delocalizzazione tende ad essere un'attività complementare alle esportazioni. Tra in non esportatori la quota delle imprese che delocalizzano o adottano altre forme di internazionalizzazione è minima mentre invece, tanto maggiore è la quota di prodotto esportato tanto maggiore è la probabilità che l'impresa produca parte del suo output all'estero.

Altre forme di internazionalizzazione

	<i>Non-esportatori</i>		<i>Esportazioni su fatturato minori del 40%</i>		<i>Esportazioni su fatturato maggiori del 40%</i>	
	<i>Obs</i>	<i>Quota di Imprsee</i>	<i>Obs</i>	<i>Quota di imprese</i>	<i>Obs</i>	<i>Quota di imprese</i>
Delocalizzazione	1033	0.019	1534	0.065	1472	0.126
Accordi tecnico-produttivi	1033	0.015	1523	0.068	1465	0.096
Accordi commerciali	1021	0.028	1529	0.201	1461	0.256

Sulla base di questa analisi dell'attività internazionale delle imprese lungo diverse dimensioni, emerge una chiara correlazione fra i diversi indicatori: imprese con una alta quota di fatturato esportato tenderanno anche a servire un maggior numero di mercati, a raggiungere mercati più lontani, a internazionalizzare parte della produzione.

Con l'obiettivo di dotarci per il prosieguo dell'analisi di una chiave di lettura dei dati, distinguiamo le imprese in tre gruppi in base alla complessità (crescente) delle attività internazionali. In particolare combiniamo la quota del fatturato esportata e il numero di mercati di destinazione nel seguente modo: gli esportatori marginali includono le imprese che esportano meno del 40 per cento del fatturato e in meno di tre aree, gli esportatori intermedi includono le imprese che o esportano meno del 40 per cento oppure vendono in meno di tre aree); i grandi esportatori che esportano più del 40 per cento in più di tre aree¹⁵. Questa classificazione cattura quindi anche la distanza dei mercati, anche se il match non è preciso in quanto ci possono essere imprese che esportano in meno di tre aree ma comunque in una lontana¹⁶. A questi tre gruppi aggiungiamo i "non esportatori" e, sull'estremo opposto, la categoria dei grandi esportatori che trasferiscono anche parte della produzione all'estero, considerando in questo senso la delocalizzazione produttiva come un'attività aggiuntiva, piuttosto che complementare, rispetto all'esportazione, in linea con la letteratura sulle imprese eterogenee (Helpman, Melitz e Yeaple, 2004). Ovviamente anche imprese negli altri due gruppi possono delocalizzare, ma per semplicità non ne teniamo conto¹⁷.

¹⁵ Dato che le aree geografiche vicine sono 3 (Unione Europea a 15; nuovi membri dell'Unione Europea; Russia, Turchia e altri paesi europei), un'impresa che esporti in almeno 4 aree certamente esporta anche in un'area classificata come lontana.

¹⁶ Abbiamo anche creato una variabile che differenziava le imprese sulla base della quota esportata e della distanza dai mercati di destinazione che però non riportiamo perché i risultati dell'analisi sono sostanzialmente identici a quelli ottenuti utilizzando la classificazione su fatturato esportato e numero di destinazioni.

¹⁷ La tavola 4.5 ci conforta al riguardo in quanto la delocalizzazione è frequente soprattutto tra i grandi esportatori.

In quanto segue cercheremo di determinare se a queste categorie siano associate in modo sistematico caratteristiche di impresa, quali la dimensione, la produttività, la struttura per skill della forza lavoro, gli investimenti in TIC, la struttura finanziaria e quella proprietaria.

4.2 Attività internazionali e caratteristiche d'impresa

La letteratura su eterogeneità d'impresa e internazionalizzazione assume che la produttività (e dunque la capacità di fare profitti) e' la condizione discriminante per accedere al mercato internazionale. Esiste un dibattito aperto su se e quanto l'efficienza sia una causa o una conseguenza dell'internazionalizzazione (Wagner 2007). In quanto segue ci limitiamo a verificare se esista un'associazione positiva tra produttività ed attività internazionali, senza investigare la direzione del nesso di causalità.

Le figure 4.2 e 4.3 mostrano la distribuzione della produttività totale dei fattori (calcolata con la metodologia di Levinshon e Petrin 2003, si veda l'appendice per le note metodologiche) e del lavoro, differenziando le imprese a seconda che siano non esportatori, esportatori marginali ed intermedi (qui raggruppati insieme per rendere il grafico più intelligibile) e grandi esportatori¹⁸. In linea con le nostre aspettative, la distribuzione di probabilità si sposta a destra (nel senso di dominanza stocastica del primo ordine) al crescere dei gradi di internazionalizzazione.

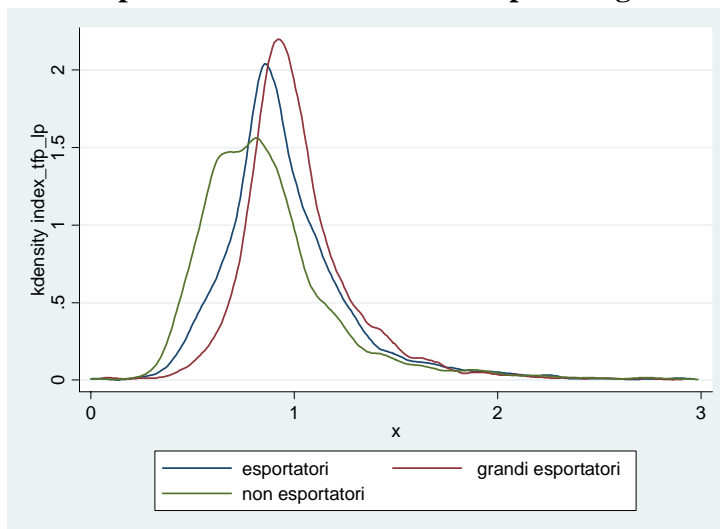
La figura 4.4. riporta, per le medesime tre categorie, la distribuzione dimensionale¹⁹; notiamo anche qui un chiaro ranking tra i tre gruppi con una dominanza stocastica in termini di dimensioni dei grandi esportatori. Questa evidenza, che richiama i risultati del precedente capitolo, è ovviamente correlata alla precedente, se le imprese operano con rendimenti di scala crescenti; tuttavia, la dimensione di impresa può essere di per sé rilevante anche a prescindere dal livello di efficienza, qualora l'attività di internazionalizzazione richieda di sostenere costi fissi di entrata nei mercati esteri.

¹⁸ Nei grafici la produttività della singola impresa è normalizzata per la media annua settoriale.

¹⁹ A questo scopo costruiamo un indice che rapporta la dimensione (in termini di addetti) della singola impresa con quella media per anno e settore di attività in modo da rendere maggiormente confrontabili i dati tra anni e tra settori. La figura 4.4 riporta le distribuzioni dimensionali del campione ristretto di imprese al massimo due volte più grandi della media anno-settore. La distribuzione che si riferisce all'intero campione è riportata in Appendice C.

Figura 4.2

Distribuzione della produttività totale dei fattori per categoria di esportatore



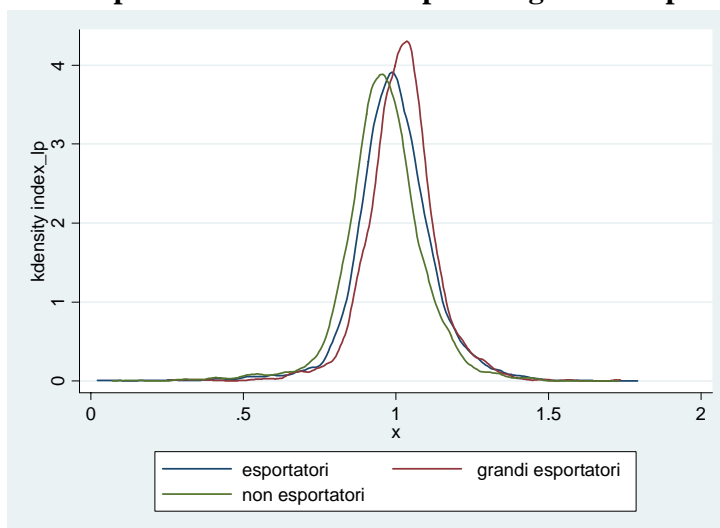
Fonte: Capitalia

Note:

- “grandi esportatori” include imprese che esportano piu’ del 40% del fatturato in piu’ di tre mercati esteri.
- “esportatori” include imprese che esportano meno del 40 percento del fatturato e/o in meno di tre mercati esteri (o piu’ del 40 percento in meno di tre mercati esteri)
- “non esportatori” sono imprese che non esportano

Figura 4.3.

Distribuzione della produttività del lavoro per categoria di esportatore



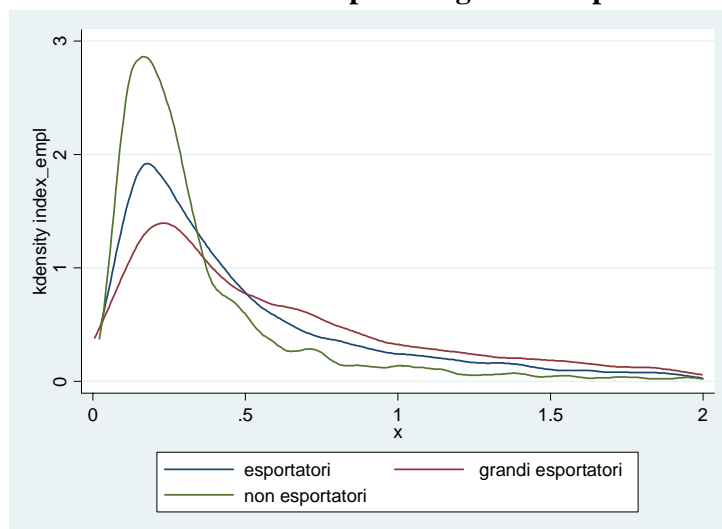
Fonte: Capitalia

Note:

- “grandi esportatori” include imprese che esportano piu’ del 40% del fatturato in piu’ di tre mercati esteri.
- “esportatori” include imprese che esportano meno del 40 percento del fatturato e/o in meno di tre mercati esteri (o piu’ del 40 percento in meno di tre mercati esteri)
- “non esportatori” sono imprese che non esportano

Figura 4.4

Distribuzione della dimensione per categoria di esportatore



Fonte: Capitalia

Note:

- “grandi esportatori” include imprese che esportano piu’ del 40% del fatturato in piu’ di tre mercati esteri.
- “esportatori” include imprese che esportano meno del 40 percento del fatturato e/o in meno di tre mercati esteri (o piu’ del 40 percento in meno di tre mercati esteri)
- “non esportatori” sono imprese che non esportano

Sebbene produttività e dimensione siano l’elemento fondamentale nel determinare le scelte di internazionalizzazione (Melitz, 2003), non sono l’unica caratteristica di impresa che va considerata. La tavola 4.6 mostra come i grandi esportatori si differenzino dagli altri anche per altri fattori: usano più lavoratori a tempo indeterminato, hanno una forza lavoro più qualificata e una quota maggiore di lavoratori non direttamente impiegati nella produzione (white collar), investono di più in ricerca e sviluppo e tecnologie informatiche.

Per quanto riguarda la struttura contrattuale della forza lavoro, imprese con attività complesse e con forte delega nella governance hanno una quota maggiore di addetti assunti con contratti a tempo indeterminato, anche se la relazione non emerge molto nettamente. Allo stesso tempo, l’impresa internazionalizzata, che deve rafforzare la struttura manageriale e di coordinamento delle proprie attività rispetto a quella produttiva, ha un quota più elevata di quadri e impiegati sul totale degli addetti. Questo si riflette in una maggiore domanda di capitale umano per gestire operazioni complesse e dunque una quota maggiore di addetti laureati. Infine, per essere competitiva sui mercati internazionali, l’impresa deve innovare e dunque avere un numero relativamente elevato di addetti in ricerca e sviluppo. Infine, la gestione di attività decentrata richiede forti investimenti in tecnologie informatiche e di comunicazione.

Altri elementi importanti che possono condizionare l'internazionalizzazione sono quelli finanziari e di "corporate governance". La tavola 4.7 riporta la quota degli investimenti finanziati con autofinanziamento, capitale di credito bancario, di rischio e con finanziamenti pubblici. I grandi esportatori utilizzano meno il credito bancario rispetto alle altre categorie di imprese. Questa differenza si deve soprattutto ad una maggior capacità di autofinanziamento, in linea con la maggiore efficienza e conseguente redditività di queste imprese. Altre forme di finanziamento rivestono un ruolo marginale: per il totale delle imprese, solo l'1 per cento degli investimenti totali è finanziato da capitale di rischio; inoltre, circa il 3 per cento delle imprese ha fatto ricorso a capitale di rischio o ha utilizzato strumenti finanziari innovativi²⁰. Queste indicazioni suggeriscono un ritardo nella diffusione di strumenti finanziari che potrebbero facilitare l'internazionalizzazione delle imprese, offrendo migliori opportunità di diversificazione del rischio rispetto all'autofinanziamento o al credito bancario. In effetti, il grado di utilizzo di questi strumenti finanziari tende a crescere al crescere del livello di internazionalizzazione delle imprese, pur in presenza di un maggiore autofinanziamento: imprese con strategie di internazionalizzazione più complesse hanno anche strutture finanziarie più sofisticate.

Un ulteriore interessante risultato riguarda il ruolo dei finanziamenti pubblici. La quota di investimenti finanziati con contributi pubblici è pari al 3,4 per cento nella media del campione; il valore scende al 2,1 per le imprese più internazionalizzate. Ulteriori analisi sono necessarie per poter trarre conclusioni sugli effetti causali dei finanziamenti pubblici sul grado di internazionalizzazione delle imprese; questa evidenza, tuttavia, indica che le imprese "migliori" fanno minor ricorso ad aiuti finanziari pubblici. Dato che queste sono le imprese responsabili della quota più rilevante delle esportazioni, ne deduciamo che, nella migliore delle ipotesi, i finanziamenti pubblici giocano un ruolo marginale nel promuovere l'internazionalizzazione del nostro sistema produttivo.

Un'altra caratteristica potenzialmente importante è la struttura proprietaria (tav. 4.8). I grandi esportatori sono più frequentemente organizzati come holding, ancora una volta per gestire in modo più articolato operazioni complesse su più mercati; una quota maggiore appartiene ad investitori esteri, un segno che l'internazionalizzazione attiva e passiva sono spesso complementi. Infine, una proporzione minore di grandi esportatori è classificabile come impresa familiare, definita come l'impresa in cui la quota di capitale privato è pari ad almeno il 35 per cento e dove l'imprenditore e/o i familiari hanno un ruolo nel management. Vi sono diverse ragioni per cui le imprese a controllo familiare potrebbero essere meno inclini ad operare sui mercati internazionali in modo intensivo e queste vanno dalla riluttanza a delegare la gestione delle imprese alla maggiore avversità al rischio (Tucci, Barba Navaretti e Faini, 2007).

²⁰ Almeno uno strumento finanziario tra: prestiti partecipativi, cambiali finanziarie, certificati d'investimento, project finance, swap.

Tavola 4.6

Caratteristiche medie d'impresa per categorie di esportatori: capitale umano e tecnologia

	N. di addetti	Quota di lavoratori a tempo det	Quota di quadri ed impiegati	Quota di lavoratori laureati	Addetti in R&S (log)	Quota di imprese che Investono in IT
Zero	59.702	3,6%	21,6%	4,3%	1.995	72,7%
Marginale (quot.esp min di 40 & meno di 3 dest)	74.975	4,5%	24,8%	4,7%	3.746	77,4%
Intermedio (quot.exp min di 40 & piu'di 3 dest)	114.448	4,2%	26,8%	5,9%	5.348	82,1%
Grande (quot.exp magg di 40 e/o piu'di 3 dest)	196.662	3,1%	29,7%	7,0%	7.353	86,1%
Totale Campione	95.239	3,8%	25,5%	5,4%	3.896	77,8

Tavola 4.7

Caratteristiche medie d'impresa per categorie di esportatori: struttura finanziaria

	Finanziamento degli Investimenti			Capitale di rischio e Strumenti finanziari innovativi		
	Quota degli investimenti auto finanziati	Quota degli investimenti finanziati con capitale di credito bancario	Quota degli investimenti finanziati con capitale di rischio	Quota degli investimenti finanziati con contrib. pubblici	Quota di imprese che si sono finanziate con capitale di rischio esterno	Quota di imprese che usano strumenti finanziari innovativi
Zero	45.0%	15.8%	0.83%	3.88%	2.2%	1.8%
Marginale (quot.esp min di 40 & meno di 3 dest)	46.4%	18.9%	0.78%	4.08%	3.3%	2.5%
Intermedio (quot.exp min di 40 & piu'di 3 dest)	47.2%	18.6%	1.03%	3.52%	2.7%	3.3%
Grande (quot.exp magg di 40 e/o piu'di 3 dest)	54.8%	15.9%	1.33%	2.12%	4.8%	3.9%
Totale	48.4%	15.8%	1.00%	3.38%	3.2%	2.8%

**Caratteristiche medie d'impresa per categorie di esportatori:
struttura del controllo proprietario**

	CONTROLLO DELL'IMPRESA		
	Quota di imprese controllate da holding	Quota di imprese a controllo straniero	Quota di imprese familiari
Zero	5.0%	3.6%	63.1%
Marginale (quot.esp min di 40 & meno di 3 dest)	5.0%	5.2%	67.7%
Intermedio (quot.exp min di 40 & piu' di 3 dest)	8.2%	8.9%	63.6%
Grande (quot.exp magg di 40 e/o piu' di 3 dest)	9.0%	12.7%	58.8%
Totale	6.0%	7.1%	61.9%

Finora l'analisi è stata puramente descrittiva, nel senso che la relazione tra alcune caratteristiche di impresa e l'internazionalizzazione potrebbe scomparire nel momento in cui tutte le caratteristiche vengano tenute in considerazione simultaneamente (ad esempio la composizione del capitale umano della forza lavoro potrebbe dipendere unicamente dalla dimensione dell'impresa e avere nulla a che fare con le attività internazionali). Inoltre occorre verificare se le caratteristiche fin qui identificate continuano ad essere significative correlate all'attività internazionale indipendentemente dal settore dell'impresa. Occorre per questo passare a un'analisi di regressione.

In particolare, modelliamo la scelta di esportare come:

$$y = x\beta + \varepsilon$$

dove y e' la variabile di internazionalizzazione che assume valori da 0 (nessuna internazionalizzazione) a 3 (grandi esportatori), x sono le caratteristiche d'impresa che determinano la scelta e ε segue una distribuzione normale standard (condizionale ad x). Data la distribuzione dell'errore possiamo quindi stimare gli effetti delle caratteristiche d'impresa sul livello di internazionalizzazione tramite un *ordered probit*. Facendo riferimento alla solita classificazione, i nostri valori di y saranno 0="quota di esportazioni su fatturato maggiore di zero" ovvero la scelta di esportare o meno, 1="40 per cento del fatturato e 3 destinazioni" ovvero la scelta di vendere meno del 40% del fatturato all'estero, in meno di tre mercati, 2="40 per cento del fatturato o 3 destinazioni" ovvero la scelta di vendere più del 40 per cento del fatturato all'estero ma in meno di tre mercati, oppure vendere in più di tre mercati esteri meno del 40 per cento del fatturato, infine 3="tutti gli esportatori che vendono su più di tre mercati esteri almeno il 40 per cento del fatturato".

Per meglio identificare i nostri risultati utilizzeremo anche una seconda batteria di stime ristretta alle imprese esportatrici, per assicurarci che effettivamente i grandi esportatori mantengano caratteristiche diverse rispetto agli esportatori marginali ed intermedi. In altri termini faremo una stima probit, ristretta alle imprese esportatrici dove:

$$y_{it} = \begin{cases} 1 & \text{se grande esportatore} \\ 0 & \text{diversamente, con export} > 0 \end{cases}$$

Tutte le stime sono svolte controllando per il settore e la localizzazione geografica dell'impresa. I risultati sono riportati nella tavola 4.9. Le prime 4 colonne riportano i risultati di varie specificazioni dell'ordered probit per tutte le imprese, mentre le ultime 4 colonne riportano i risultati delle probit ristrette al campione degli esportatori. La colonna 1 e la colonna 5 riportano le stime di base dove le variabili dipendenti si riferiscono a dimensione, produttività e struttura della forza lavoro. Coerentemente con i risultati ottenuti nel capitolo precedente, si riscontra una relazione positiva e significativa tra grado di internazionalizzazione da un lato e dimensione di impresa, produttività, intensità del capitale umano e investimenti in R&D e in tecnologie informatiche e di comunicazione, dall'altro. Le colonne 2, 3, 6 e 7 introducono variabili che si riferiscono al controllo proprietario dell'impresa: l'organizzazione in holding e il controllo straniero sono positivamente correlate con il grado di internazionalizzazione. Il ruolo del controllo familiare è controverso. Sembrerebbe funzionare come discriminante negativa nel confronto tra grandi esportatori ed il resto degli esportatori in colonna 7 ma ha, al contrario, un segno positivo nell'ordered probit per tutto il campione. In effetti anche dalla tabella 4.8 emergeva che la quota di imprese a controllo familiare scendeva soltanto per il gruppo dei grandi esportatori.

Infine le ultime colonne (4 e 8) analizzano il ruolo delle fonti di finanziamento: la quota di finanziamento degli investimenti con capitale di rischio ed autofinanziamento è significativamente e positivamente correlata al grado di internazionalizzazione; il credito bancario non svolge un ruolo significativo, così come gli strumenti finanziari innovativi (qui non riportati); vi è invece una relazione negativa tra finanziamenti pubblici e internazionalizzazione.

Per controllare la robustezza dei nostri risultati alla definizione delle categorie di internazionalizzazione, abbiamo ripetuto l'esercizio ridefinendo la categoria estrema di internazionalizzazione in modo da includere imprese che sono grandi esportatori e allo stesso tempo delocalizzano la produzione. I risultati, riportati in appendice, sono molto simili ai precedenti. Inoltre, i risultati non cambiano stimando gli stessi modelli con un campione pesato (stime non riportate nel rapporto).

In conclusione, quasi tutte le caratteristiche di impresa discusse nelle tavole descrittive rimangono significativamente correlate al grado di internazionalizzazione dell'impresa. In effetti le imprese con un forte grado di internazionalizzazione, quelle che tra l'altro contribuiscono maggiormente alle esportazioni aggregate del paese, hanno caratteristiche diverse dalle altre imprese, indipendentemente dai settori di appartenenza.

Caratteristiche dei grandi esportatori

Tavola 4.9

	<i>ORDERED PROBIT</i>				<i>PROBIT</i>			
	<i>Var dip: 4 categorie di imprese secondo il grado di internazionalizzazione(0-3)</i>				<i>Solo Esportatori</i>			
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(8)	(7)
Controllo=istituzione finanziaria		0.102				0.012		
		[0.039]***				[0.053]		
Controllo=Holding		0.080				0.232		
		[0.051]				[0.067]***		
Controllo=straniero		0.127				0.107		
		[0.048]***				[0.060]*		
Impresa Familiare			0.053				-0.005	
			[0.026]**				[0.037]	
Quota di finanz degli inv con capitale di rischio				0.004				0.005
				[0.002]**				[0.002]**
Quota di finanz degli inv con credito bancario				0.000				-0.000
				[0.000]				[0.001]
Quota di finanz degli inv con contributi pubblici				-0.000				-0.007
				[0.001]				[0.002]***
Quota di autofindegli inv.				0.001				0.002
				[0.000]**				[0.001]***
Quota di quadri ed impiegati	0.441	0.431	0.465	0.407	0.321	0.282	0.319	0.276
	[0.078]***	[0.078]***	[0.079]***	[0.078]***	[0.103]***	[0.104]***	[0.104]***	[0.104]***
Ln(TFP)	0.179	0.175	0.178	0.179	0.193	0.190	0.193	0.176
	[0.038]***	[0.038]***	[0.038]***	[0.038]***	[0.058]***	[0.058]***	[0.058]***	[0.057]***
Ln(addetti in R&S)	0.042	0.041	0.042	0.042	0.026	0.026	0.026	0.028
	[0.002]***	[0.002]***	[0.002]***	[0.002]***	[0.003]***	[0.003]***	[0.003]***	[0.003]***
Investimenti in IT (dummy)	0.167	0.167	0.166	0.166	0.145	0.149	0.145	0.138
	[0.030]***	[0.031]***	[0.030]***	[0.031]***	[0.047]***	[0.047]***	[0.047]***	[0.048]***
Quota di lav. a tempo det	-0.072	-0.081	-0.067	-0.076	-0.480	-0.483	-0.481	-0.522
	[0.090]	[0.091]	[0.090]	[0.091]	[0.158]***	[0.158]***	[0.158]***	[0.168]***
Ln(addetti)	0.250	0.238	0.257	0.253	0.172	0.159	0.171	0.171
	[0.014]***	[0.014]***	[0.014]***	[0.014]***	[0.017]***	[0.018]***	[0.018]***	[0.018]***
Ln(eta' dell'impresa)	0.072	0.080	0.069	0.069	0.099	0.108	0.099	0.101
	[0.018]***	[0.018]***	[0.018]***	[0.018]***	[0.024]***	[0.024]***	[0.024]***	[0.024]***
Costante					-3.650	-3.264	-3.644	-3.268
					[0.561]***	[0.578]***	[0.563]***	[0.381]***
N di osservazioni	8793	8729	8793	8623	6580	6544	6580	6441

Notes: Sector and Location controls in all estimations. Robust standard errors in brackets, Colonne da (1) a (4) Ordered probit (in questo caso non viene identificata separatamente l'intercetta) colonne da (5) a (8) Probit

Categoria di controllo esclusa= privato

* significativa al 10%; ** significativa al 5%; *** significativa al 1%

Appendice 4.A: i dati

L'osservatorio sulle piccole e medie imprese di Capitalia conduce ogni tre anni un'indagine sulle imprese manifatturiere italiane con più di dieci addetti. In questo lavoro utilizziamo l'indagine più recente, condotta nel 2004, che contiene informazioni per anni che vanno dal 2000 al 2003.

I dati forniti da Capitalia contengono le risposte delle imprese intervistate ad un dettagliato questionario sulle attività di internazionalizzazione, di innovazione e sulla struttura di finanziamento ed i dati di bilancio delle stesse imprese. Il campione rappresentativo di 4187 imprese è stato selezionato sulla base di un disegno campionario stratificato per addetti, settori e localizzazione geografica. La composizione del campione è stata fatta tramite una selezione causale stratificata per il 50 per cento circa delle imprese, il resto delle imprese sono state selezionate attraverso il ricampionamento casuale di imprese che apparivano in indagini precedenti (panel ruotato).

L'occupazione del campione costituisce la copertura del 11.3% del totale nazionale del settore manifatturiero e la quota del fatturato esportato (anno 2003) rappresenta il 24% del totale nazionale (Capitalia, 2005). Tuttavia la struttura casuale del campionamento rende i risultati sul campione statisticamente rappresentativi.

In questa analisi non usiamo la dimensione panel del campione perché solo nell'ultima wave sono state incluse nel questionario domande sulla delocalizzazione della produzione all'estero.

In tavola A1, la distribuzione delle imprese a seconda della dimensione mostra come il campione includa per circa il 50% imprese con meno di 50 addetti.

Questo campione ci permette così di complementare la descrizione che otteniamo dal database INVIND.

Tavola A.1

Dimensione delle imprese

Numero di addetti	<i>Freq.</i>	<i>Percent</i>	<i>Cum.</i>
10- 20	922	22.02	22.02
21-50	1239	29.59	51.61
51 -250	1551	37.04	88.66
251 -499	220	5.25	93.91
Più di 500	255	6.09	100.00
Tot.	4187	100.00	

Appendice 4.B: produttività

La nostra misura di TFP è calcolata come differenza tra l'output effettivo (valore aggiunto) e quello stimato con una funzione di produzione. Assumendo una tecnologia Cobb Douglas (Hicks neutral) abbiamo la seguente approssimazione logaritmica della funzione di produzione del valore aggiunto per l'impresa i , nel settore j , al tempo t :

$$y_{it}^j = \beta_0 + \beta_l l_{it}^j + \beta_k k_{it}^j + \omega_{it}^j + \varepsilon_{it}^j$$

dove y_{it} è il logaritmo del valore aggiunto, k_{it} è il logaritmo dello stock di capitale, l_{it} è il logaritmo del numero di addetti²¹. L'errore ha due componenti non osservate, ω_{it} , la produttività e ε_{it} , la componente casuale. Quindi mentre ε_{it} è indipendente dalla scelta dei fattori, ω_{it} è una variabile di stato, conosciuta dall'impresa quando decide la quantità di fattori da utilizzare nella produzione. La correlazione tra questa seconda componente dell'errore e gli inputs genera il ben noto "simultaneity problem" evidenziato da Marschak and Andrews (1944). Stimatori come gli OLS che ignorano tale correlazione tendono a soprastimare il coefficiente del lavoro e a sottostimare il coefficiente del capitale. Per risolvere questo problema utilizziamo la metodologia di Levinshon e Petrin (2003). Questo approccio che è un'estensione del lavoro di Olley e Pakes (1996), utilizza la domanda di materiali come proxy per controllare per la correlazione tra lo shock di produttività non osservato e il capitale (assumendo che i lavoratori ed i materiali sono input aggiustabili liberamente)

La funzione di produzione è stimata per ogni settore (ATECO 2 digit) separatamente in modo da non dover assumere una tecnologia comune tra settori.

²¹ Tutte le variabili sono state deflazionate con deflatori settoriali ISTAT (2005) "Conti Economici 1970-2004"

Appendice 4.C: altre tavole

Tavola C4.1

**Distribuzione delle esportazioni come quota del fatturato(intervalli)
statistiche pesate^(a) con pesi campionari**

<i>Intervalli (Esportazioni su fatturato)</i>	<i>N. di imprese</i>	<i>Quota di imprese (pesate)</i>	<i>Quota di esportazioni nel campione (2003)</i>
Non esportatori	1047	0.318	0.000
Export share <20	1094	0.289	0.071
20<Export share<40	636	0.129	0.141
40<Export share<60	591	0.112	0.277
60<Export share<80	497	0.094	0.291
80<Export share<100	258	0.052	0.192
Export share=100	30	0.006	0.028
<i>Totale</i>	<i>4153</i>	<i>1</i>	<i>1.000</i>

Nota: (a) usando pesi campionari che riportano ad una popolazione di 67365 imprese.

Tavola C4.2

Destinazioni (statistiche pesate)^(a)

<i>Numero di destinazioni</i>	<i>N. di imprese</i>	<i>Quota di imprese</i>	<i>Esportazioni su fatturato</i>		<i>Quota di esportazioni nel campione (2003)</i>
			<i>Mean</i>	<i>Linearized standard errors</i>	
1	819	0.319	21.381	1.046	0.127
2	684	0.248	33.968	1.299	0.144
3	560	0.178	43.913	1.475	0.167
4	339	0.091	46.160	1.736	0.100
5	260	0.073	58.044	2.091	0.113
6	141	0.040	58.320	2.592	0.060
7	107	0.021	54.557	2.454	0.070
8	83	0.017	47.334	4.081	0.045
9	61	0.013	67.588	3.207	0.031
<i>Total</i>	<i>3054</i>	<i>1.000</i>	<i>36.772</i>	<i>0.660</i>	<i>1.000</i>

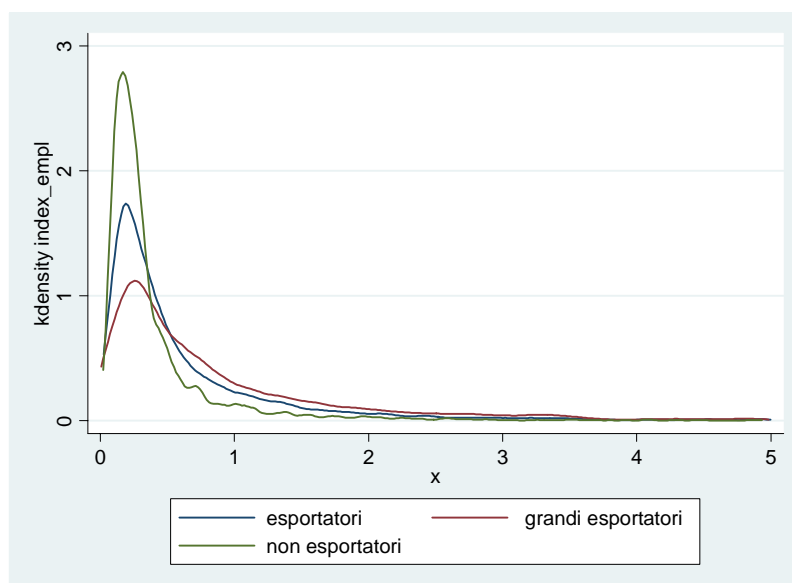
Nota: (a) usando pesi campionari che riportano ad una popolazione di 67365 imprese.

Caratteristiche dei grandi esportatori con delocalizzazione

	<i>ORDERED PROBIT</i>				<i>PROBIT</i>			
	<i>Var dip: 4 categorie di imprese secondo il grado di internazionalizzazione e delocalizzazione (0-4)</i>				<i>Solo Esportatori</i>			
	<i>Var dip: grande esportator e delocalizzazione =1 , altri esportatori=0</i>							
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)
Controllo=istituzione finanziaria		0.121 [0.038]***				0.012 [0.053]		
Controllo=Holding		0.078 [0.049]				0.232 [0.067]***		
Controllo=straniero		0.093 [0.045]**				0.107 [0.060]*		
Impresa Familiare			0.048 [0.026]*				-0.005 [0.037]	
Quota di finanz degli inv con capitale di rischio				0.004 [0.002]**				0.005 [0.002]**
Quota di finanz degli inv con credito bancario				0.001 [0.000]				-0.000 [0.001]
Quota di finanz degli inv con contributi pubblici				-0.000 [0.001]				-0.007 [0.002]***
Quota di autofin. degli inv.				0.001 [0.000]*				0.002 [0.001]***
Quota di quadri ed impiegati	0.476 [0.075]***	0.470 [0.076]***	0.495 [0.076]***	0.433 [0.075]***	0.321 [0.103]***	0.282 [0.104]***	0.319 [0.104]***	0.276 [0.104]***
Ln(TFP)	0.168 [0.038]***	0.164 [0.038]***	0.168 [0.038]***	0.175 [0.038]***	0.193 [0.058]***	0.190 [0.058]***	0.193 [0.058]***	0.176 [0.057]***
Ln(addetti in R&S)	0.042 [0.002]***	0.041 [0.002]***	0.042 [0.002]***	0.042 [0.002]***	0.026 [0.003]***	0.026 [0.003]***	0.026 [0.003]***	0.028 [0.003]***
Investimenti in IT (dummy)	0.181 [0.029]***	0.182 [0.030]***	0.180 [0.029]***	0.181 [0.030]***	0.145 [0.047]***	0.149 [0.047]***	0.145 [0.047]***	0.138 [0.048]***
Quota di lav. a tempo det	-0.070 [0.090]	-0.078 [0.091]	-0.066 [0.090]	-0.107 [0.088]	-0.480 [0.158]***	-0.483 [0.158]***	-0.481 [0.158]***	-0.522 [0.168]***
Ln(addetti)	0.266 [0.014]***	0.255 [0.014]***	0.273 [0.014]***	0.267 [0.014]***	0.172 [0.017]***	0.159 [0.018]***	0.171 [0.018]***	0.171 [0.018]***
Ln(eta' dell'impresa)	0.056 [0.017]***	0.064 [0.017]***	0.053 [0.017]***	0.054 [0.017]***	0.099 [0.024]***	0.108 [0.024]***	0.099 [0.024]***	0.101 [0.024]***
Costante					-3.650 [0.561]***	-3.642 [0.567]***	-3.068 [0.401]***	-3.268 [0.381]***
N di osservazioni	8793	8729	8793	8623	6580	6544	6580	6441

Notes: Sector and Location controls in all estimations. Robust standard errors in brackets,
 Colonne da (1) a (4) Ordered probit (in questo caso non viene identificata separatamente l'intercetta)
 Colonne da (5) a (8) Probit
 Categoria di controllo esclusa= privato
 * significativa al 10%; ** significativa al 5%; *** significativa al 1%

Distribuzione della dimensione per categoria di esportatore



Fonte: Capitalia

Note:

- “grandi esportatori” include imprese che esportano piu’ del 40% del fatturato in piu’ di tre mercati esteri.
- “esportatori” include imprese che esportano meno del 40 percento del fatturato e/o in meno di tre mercati esteri (o piu’ del 40 percento in meno di tre mercati esteri)
- “non esportatori” sono imprese che non esportano

Appendice 4.D: confronto Istat, Invind e Capitalia

Tavola D4.1

Confronto tra Istat e INVIND: fatturato e addetti per settore – anno 2003 (in percentuale)

Attività economiche	ISTAT - imprese con oltre 50 addetti		INVIND		Capitalia (imprese con piu' di 50 addetti)		Capitalia (Tutte le imprese, piu' di 10 addetti)	
	Fatturato totale	addetti	Fatturato totale	addetti	Fatturato totale	addetti	fatturato totale	addetti
Totale	100	100	100	100	100	100	100	100
Industrie alimentari, delle bev. e del tab.	14,5	8,7	17,6	13,8	8.4	7.6	10.4	8.6
Industrie tessili	3,9	6,6	3,6	6,0	4.2	5.6	4.8	6.2
Confez. di articoli di abbigl.; preparaz. tintura e confezione di pellicce	3,1	3,6	2,5	3,2	2.4	2.1	2.7	2.4
Industrie conciari e fabbric. di prod. in cuoio, pelle e similari	2,2	2,8	1,7	2,2	1.3	1.1	1.7	1.4
Industria del legno e dei prod. in legno	1,0	1,3	0,9	1,1	1.2	1.4	1.8	1.8
Fabbric. della pasta-carta, della carta e del cartone,dei prod. di carta; stampa ed editoria	4,4	3,8	3,6	3,9	3.8	4.4	4.4	4.8
Fabbric. di coke, raffin. di petrolio, trattam. dei combustibili nucleari	5,8	0,7	8,6	1,0	0.5	0.7	0.5	0.8
Fabbric. di prod. chimici e di fibre sintetiche e artificiali	12,1	8,3	13,0	7,8	18.4	10.6	19.0	11.0
Fabbric. di art. in gomma e materie plastiche	4,4	5,5	3,0	4,2	3.3	2.8	3.3	2.9
Fabbric. di prod. della lavorazione dei minerali non metalliferi	4,7	5,7	4,5	6,1	7.6	8.2	8.5	9.1
Metallurgia, fabbric. di prod.i in metallo	12,5	14,3	8,9	10,6	11.4	13.2	12.6	14.5
Fabbric. di macchine e apparecchi mecc.	8,0	11,2	9,3	12,8	12.9	15.8	13.6	16.8
Fabbric. di macchine elettriche e di apparecchiature elettriche, elettroniche ed ottiche	8,5	11,7	7,6	11,6	12.7	14.8	13.6	15.6
Fabbric. di autoveicoli, rimorchi e semirim.	9,0	7,6	8,7	7,2	0.3	0.6	0.3	0.6
Fabbric. di altri mezzi di trasporto	2,6	3,5	3,9	5,0	6.8	5.7	7.0	5.9
Fabbricazione di mobili e altre industrie manifatturiere	3,3	4,6	2,6	3,5	5.0	5.4	5.4	6.0

Confronto tra Istat e INVIND: esportazioni per settore – anno 2003 (in percentuale)

Tavola D4.2

Attività economiche	universo delle imprese		ISTAT imprese con oltre 50 addetti			imprese con oltre 10 addetti			INVIND imprese con oltre 50 addetti		Capitalia imprese con oltre 10 addetti	
	Esportaz.	% su tot. della manifatt.	Esportaz.	% su tot. della manifatt.	% sul totale del sett.	Esportaz.	% su tot. della manifatt.	% sul totale del sett.	Esportaz.	% su tot. della manifatt.	Esportaz.	% su tot. della manifatt.
Totale manifattura	220.445	100	170.3	100	77,3	209.6	100.0		31.038	100	59294	
Industrie alimentari, delle bev. e del tab.	12.292	5,6	8.595	5,0	69,9	11.7	5.6	95.2	2.834	9,1	2591	4.4
Industrie tessili	12.618	5,7	8.23	4,8	65,2	11.8	5.6	93.7	1.552	5,0	2990	5.0
Confez. di articoli di abbigl.; preparaz. tintura e confezione di pellicce	9.889	4,5	6.804	4,0	68,8	9.1	4.3	91.6	812	2,6	1602	2.7
Industrie conciarie e fabbric. di prod. in cuoio, pelle e similari	10.932	5,0	6.219	3,7	56,9	10.1	4.8	92.8	846	2,7	1162	2.0
Industria del legno e dei prod. in legno	1.58	0,7	640	0,4	40,5	1.5	0.7	93.2	143	0,5	1046	1.8
Fabbric. della pasta-carta, della carta e del cartone, dei prod. di carta; stampa ed editoria	5.759	2,6	4.693	2,8	81,5	5.6	2.7	96.8	750	2,4	1245	2.1
Fabbric. di coke, raffinerie di petrolio, trattamento dei combustibili nucleari	3.76	1,7	3.734	2,2	99,3	3.8	1.8	99.8	626	2,0	139	0.2
Fabbric. di prod. chimici e di fibre sintetiche e artificiali	22.713	10,3	17.955	10,5	79,1	19.9	9.5	87.4	3.513	11,3	5192	8.8
Fabbric. di art. in gomma e materie plastiche	10.537	4,8	8.342	4,9	79,2	10.3	4.9	97.7	1.417	4,6	2684	4.5
Fabbric. di prod. della lavorazione dei minerali non metalliferi	7.295	3,3	5.569	3,3	76,3	7.0	3.4	96.5	1.11	3,6	3463	5.8
Metallurgia, fabbric. di prod. in metallo	22.754	10,3	17.841	10,5	78,4	22.2	10.6	97.4	2.528	8,1	5631	9.5
Fabbric. di macchine e apparecchi mecc. Fabbric. di macchine elettriche e di apparecchiature elettriche, elettroniche ed ottiche	43.759	19,9	35.214	20,7	80,5	42.4	20.2	97.0	5.451	17,6	11900	20.1
Fabbric. di autoveicoli, rimorchi e semirim.	17.853	8,1	16.643	9,8	93,2	17.0	8.1	95.0	3.471	11,2	183	0.3
Fabbric. di altri mezzi di trasporto	6.752	3,1	6.081	3,6	90,1	6.6	3.1	97.6	1.718	5,5	5050	8.5
Fabbric. di mobile	7.483	3,4	4.925	2,9	65,8	7.0	3.4	94.1	782	2,5	4200	7.1
Altre industrie manifatturiere (esclusa la Fabbric. di mobili)	4.907	2,2	2.466	1,4	50,3	4.5	2.1	90.9	191	0,6	33	0.1

Capitalia ISTAT: distribuzione delle imprese esportatrici per settore

	ISTAT (imprese con piu' di 10 addetti)	Capitalia
Totale manifattura	100	100
Industrie alimentari, delle bev. e del tab.	7.4	9.6
Industrie tessili	6.5	8.1
Confez. Di articoli di abbigl.; preparaz. tintura e confezione di pellicce	6.0	3.8
Industrie conciarie e fabbric. di prod. in cuoio, pelle e similari	6.4	3.1
Industria del legno e dei prod. in legno	3.4	3.6
Fabbric. della pasta-carta, della carta e del cartone, dei prod. di carta; stampa ed editoria	5.5	3.5
Fabbric. Di coke, raffinerie di petrolio, trattamento dei combustibili nucleari	0.1	1.0
Fabbric. di prod. chimici e di fibre sintetiche e artificiali	3.0	5.2
Fabbric. di art. in gomma e materie plastiche	5.5	1.1
Fabbric. di prod. della lavorazione dei minerali non metalliferi	5.6	8.7
Metallurgia, fabbric. di prod. i in metallo	15.4	13.7
Fabbric. di macchine e apparecchi mecc.	14.3	16.9
Fabbric. di macchine elettriche e di apparecchiature elettriche, elettroniche ed ottiche	7.8	11.3
Fabbric. di autoveicoli, rimorchi e semirim.	1.1	0.6
Fabbric. di altri mezzi di trasporto	1.0	2.3
Fabbric. di mobile	5.8	7.3
Altre industrie manifatturiere (esclusa la Fabbric. di mobili)	5.2	0.2

5. CONCLUSIONI E IMPLICAZIONI DI POLITICA ECONOMICA

In questo rapporto abbiamo cercato di capire se ed in che modo i segnali di ripresa delle nostre esportazioni, visibili soprattutto a partire dal secondo semestre del 2006, siano un fenomeno di natura congiunturale oppure il risultato di un lento processo di ristrutturazione e consolidamento a livello di impresa che inizia ad evidenziarsi anche nei dati aggregati. Il rapporto ha analizzato inizialmente la dinamica settoriale delle nostre esportazioni a livello settoriale finemente disaggregato; siamo poi passati all'analisi di impresa per comprendere se sia possibile isolare, relativamente alla dinamica delle esportazioni e alla complessità dei processi di internazionalizzazione, regolarità riconducibili a caratteristiche specifiche di impresa piuttosto che a fattori di natura meramente settoriale. Dal rapporto emergono una serie di conclusioni piuttosto chiare che possono fornire indicazioni utili alla politica economica. Le riportiamo di seguito.

1. La specializzazione delle esportazioni italiane rimane fortemente concentrata nei settori tradizionali, più esposti alla concorrenza dei paesi a basso costo del lavoro. A questa specializzazione 'sbagliata' è attribuibile una buona parte della perdita di quote di mercato fino al 2002, così come evidenziato dall'analisi sul declino della nostra economia (Faini e Sapir, 2006). Il quadro cambia però a partire dal 2002. Per quanto la specializzazione non si modifichi in maniera significativa, nell'ultimo periodo la perdita di quote di mercato nel manifatturiero dipende unicamente dalla componente "within sector" e non dal modello di specializzazione. Inoltre, molti settori che hanno perso quote tra il 1997 ed il 2002 sono riusciti a migliorare la propria posizione competitiva nell'ultimo periodo. Questi settori sono tra loro piuttosto eterogenei, includendo attività tipiche del made in Italy e il cui peso nel commercio mondiale è in declino, come il tessile, ed attività ad alta intensità di capitale e tecnologia e in espansione a livello mondiale come le macchine per la produzione di energia meccanica. Una possibile interpretazione del minor ruolo della specializzazione 'sbagliata' è che il processo di ristrutturazione che ha interessato particolarmente i settori tradizionali abbia lasciato sul campo solo le imprese e i tipi di attività meglio attrezzati a reggere il confronto sui mercati internazionali. Inoltre questi settori potrebbero aver sostanzialmente modificato la combinazione dei fattori produttivi alla base del loro vantaggio comparato. Da un lato c'è stato infatti uno spostamento verso produzioni a più alto valore aggiunto e qualità e, d'altro canto, molte imprese hanno trasferito in altri paesi le fasi produttive ad alta intensità di lavoro. In altri termini i beni esportati dall'Italia incorporano anche fattori produttivi e semilavorati prodotti in altri paesi, a condizioni molto diverse da quelle disponibili nelle economie industrializzate.

2. L'analisi della dinamica delle esportazioni a livello d'impresa fra il 2000 e il 2005 mostra che l'andamento delle esportazioni aggregate è spiegato in gran parte dalla performance dei "grandi esportatori", cioè d'impresе con un elevato tasso di internazionalizzazione. Dall'analisi econometrica risulta che il tasso di

crescita delle esportazioni è stato più elevato per le imprese di maggiore dimensione, dotate di un livello più elevato di capitale umano e di tecnologie più avanzate. Nel complesso l'analisi suggerisce che sono le imprese "migliori", già grandi esportatori, ad avere tenuto le posizioni sui mercati esteri nell'ultimo difficile decennio e presumibilmente sono le stesse imprese che stanno guidando la recente ripresa di competitività.

Il problema della nostra competitività non va comunque visto tanto in termini statici, ossia se la distribuzione delle nostre imprese sia adeguata o meno a competere sui mercati internazionali. Il problema è bensì dinamico, ossia come fare in modo che le imprese efficienti, piccole o medie che siano, crescano rapidamente per consolidare la propria dimensione, mentre quelle meno produttive inevitabilmente escono dal mercato. La dinamica dimensionale è anche strettamente legata alla questione della produttività. Infatti il processo di riallocazione delle quote di mercato verso le imprese più efficienti è un canale fondamentale per aumentare la produttività media del sistema produttivo, soprattutto quando questo processo avviene attraverso il rafforzamento della competitività internazionale.

3. La relazione tra dimensione e performance sui mercati internazionali è riconducibile alla crescente complessità dei processi di internazionalizzazione delle imprese. I grandi esportatori, che contano per la quota dominante delle esportazioni italiane vendono all'estero una quota elevata del loro fatturato, operano in più mercati esteri e sovente trasferiscono all'estero parte della propria attività produttiva. Questi processi sono caratterizzati da elevati costi fissi di entrata, più facilmente sostenibili da imprese di grandi dimensioni ed efficienti. Non sorprende quindi che le caratteristiche di impresa positivamente correlate con la complessità delle attività internazionali siano la dimensione, la produttività, l'intensità di capitale umano, l'investimento in attività innovative e in TIC. Queste caratteristiche d'impresa si accompagnano a crescenti livelli di internazionalizzazione indipendentemente dal settore di appartenenza.

4. Anche la struttura finanziaria rileva per il grado di presenza sui mercati internazionali. I grandi esportatori finanziano i propri investimenti soprattutto con capitale proprio e, pur se in misura ridotta, con capitale di rischio e strumenti finanziari innovativi. Gli esportatori marginali e intermedi fanno invece maggior ricorso al credito bancario. Lo scarso sviluppo del mercato azionario italiano e di strumenti finanziari innovativi costituisce quindi un vincolo importante all'internazionalizzazione delle imprese. Inoltre i "grandi esportatori", responsabili della maggior parte delle esportazioni italiane, fanno minor ricorso a finanziamenti pubblici; questo risultato costituisce un'indicazione preliminare della probabile scarsa efficacia dei finanziamenti pubblici quanto ad internazionalizzazione delle imprese.

5. Infine, i grandi esportatori tendono a differenziarsi anche quanto a struttura proprietaria: si tratta di imprese più frequentemente organizzate in holding finanziarie, probabilmente per garantire una maggiore

flessibilità e coordinamento delle diverse unità operative; spesso il capitale è a controllo straniero, il che indica una certa complementarità tra internazionalizzazione passiva ed attiva delle imprese. È anche più bassa la quota di imprese a controllo familiare, forse più riluttanti a delegare la responsabilità di gestione necessaria ad operare su più mercati o semplicemente più avverse al rischio.

Le implicazioni di questi risultati dal punto di vista della politica economica sono importanti. In termini di “cosa fare”, la nostra analisi mostra che sono le caratteristiche d’impresa l’elemento fondamentale per il successo sui mercati internazionali, indipendentemente dal settore di appartenenza. Serve agire sulla crescita delle imprese, non solo dalla piccola alla media dimensione ma, dato che la relazione fra dimensione e internazionalizzazione è lineare, anche dalla media alla grande. È necessario favorire lo sviluppo della produttività delle nostre imprese che competono sui mercati internazionali, mettendo a disposizione infrastrutture materiali e immateriali, servizi efficienti e competitivi, una burocrazia che le accompagni in questi processi piuttosto che ostacolarle. Anche il capitale umano gioca un ruolo determinante: un paese avanzato, che sconta un alto costo del lavoro rispetto ai paesi in via di sviluppo, deve necessariamente compensare questa differenza con una maggiore qualità della forza lavoro, che a sua volta passa per un sistema scolastico efficiente ed adeguatamente finanziato. Parallelamente, va intensificata l’attività innovativa delle imprese, favorendo il trasferimento tecnologico, anche attraverso l’attrazione di investimenti diretti esteri in settori strategici, dati gli elevati costi fissi connessi con l’attività di R&D, occorre favorire fenomeni cooperativi, attraverso la formazione di consorzi tra imprese e la collaborazione tra imprese e enti esterni, anche pubblici (università). Infine, poichè l’internazionalizzazione è caratterizzata da elevati costi fissi e da maggiori rischi dell’attività domestica, il sistema finanziario si deve evolvere per offrire alle imprese strumenti finanziari adeguati per accompagnarle in questi processi; la struttura proprietaria si deve aprire superando, quando opportuno, il controllo familiare, ancora di gran lunga prevalente nel nostro paese.

Il rapporto ha anche implicazioni in termini di cosa “non fare”. L’analisi indica che interventi selettivi, sia a livello di settore sia di impresa, rischiano di essere non solo inefficaci ma addirittura controproducenti. Seppur timidamente, si iniziano ad intravedere gli effetti positivi della ristrutturazione, particolarmente nei settori tradizionali. Piuttosto che ritardarli con aiuti mirati ai settori in difficoltà, la politica economica dovrebbe favorire questi processi, adoperandosi in particolare per ridurre i costi sociali in termini di riallocazione dei lavoratori. Anche gli aiuti diretti alle imprese non sembrano giocare un ruolo particolarmente significativo per spiegarne i processi di ristrutturazione. Questi fondi sarebbero più utili se impiegati per la realizzazione di investimenti infrastrutturali che migliorano il contesto generale in cui operano le imprese.

La strada da seguire per gli operatori di politica economica è quindi piuttosto chiara, ma impervia. Operare sulle condizioni di contesto è difficile, in quanto non sempre è chiaro quali siano i vincoli da rimuovere e come rimuoverli. Affrontare nello specifico questo argomento va ben al di là degli obiettivi di

questo rapporto; è sufficiente ricordare che, a tal riguardo, il dibattito sviluppato in questi ultimi anni ha evidenziato una serie di priorità.

Almeno altrettanto problematici sono gli aspetti di *political economy* connessi con queste prescrizioni: interventi diretti a sostegno di settori o imprese in crisi generano consenso politico immediato; operare sul contesto ha invece ritorni generalizzati e differiti e, nel breve periodo, può generare l'opposizione di gruppi di interesse organizzati (si pensi al caso delle liberalizzazioni). Seguendo la lezione di Riccardo Faini, e' comunque nostro dovere ricordare ai *policy maker* che, seppur difficile da seguire, questo è l'unico percorso che può portare al rilancio duraturo della nostra economia.

Bibliografia

- Acemoglu D, P. Aghion, C. Lelarge , J. Van Reenen and F. Zilibotti, (2006) “Technology, Information and the Decentralization of the Firm”, NBER WP n. 12206
- Aw, B., S. Chung e M. Roberts (1998), “Productivity and the Decision to Export: Micro Evidence from Taiwan and South Korea”, NBER Working Paper, n. 6658
- Bartelsmann, E. and S. Scarpetta and F. Schivardi “Comparative Analysis of Firm Demographics and Survival: Micro-level Evidence for the OECD countries” *Industrial and Corporate Change*, Vol. 14, pp. 365-391, 2005.
- Basile, R. (2000), “Export Behavior of Italian Manufacturing over the Nineties: the Role of Innovation”, *Research Policy*, vol. 30, pp.1185-1201.
- Bernard A.B. e J.B Jensen (1999), “Exceptional Exporter Performance: Cause, Effect or Both?”, *Journal of International Economics*, vol. 47, pp. 1-25.
- Bernard A.B. e J.B Jensen (2004), “Why Some Firms Export?”, *The Review of Economics and Statistics*, vol. 86 (2), pp. 561-69.
- Bernard, A.B., J. Eaton, J.B Jensen e S. Kortum (2003), “Plants and Productivity in International Trade”, *American Economic Review*, vol. 93, pp. 1268-90.
- Bernard A., Jensen J. B. and P. Schott (2005), "Importers, Exporters and Multinationals: a Portrait of Firms in the US that Trade Goods", NBER WP no. 11404
- Bernard, A.B., J.B Jensen e P.K. Schott (2006), “Survival of the Best Fit: Exposure to Low Wage Countries and the (Uneven) Growth of US Manufacturing Plants”, *Journal of International Economics*, vol. 68 (1), pp. 219-237.
- Bernard, A.B., S. Redding e P.K. Schott (2006), “Comparative Advantage and Heterogeneous Firms”, *Review of Economic Studies*, in corso di stampa.
- Bernard, A. B. e J. Wagner (1997), "Exports and Success in German Manufacturing", *Weltwirtschaftliches Archiv*, vol. 133, pp. 134-157.
- Bernard, A. B. e J. Wagner (2001), "Export Entry and Exit by German Firms", *Weltwirtschaftliches Archiv*, vol. 137, no. 1.
- Bugamelli M. (2007), “Prezzi delle esportazioni, qualità dei prodotti e caratteristiche di impresa: un’analisi su un campione di imprese italiane”, in corso di pubblicazione su XXX a cura di A. Lanza e B. Quintieri.
- Bugamelli, M., P. Cipollone e L. Infante (2000), “L’internazionalizzazione delle imprese italiane negli anni novanta”, *Rivista Italiana degli Economisti*, n.3.
- Bugamelli M. e L. Infante (2003), “Sunk Costs of Exports” (2003), *Temi di discussione della Banca d’Italia*, n. 469.

- Capitalia (2005) "Indagine sulle Imprese Italiane: Rapporto sul Sistema Produttivo e sulla Politica Industriale" Ottobre
- Castellani, D. (2002), "Export Behavior and Productivity Growth: Evidence form Italian Manufacturing Firms", *Weltwirtschaftliches Archives*, 138, 4.
- Castellani, D. e A. Zanfei (2006) "Internationalisation, innovation and productivity: how do firms differ in Italy?" *The World Economy* 30 (2007), 1, ,
- Centro Studi Confindustria, 2007, 'Note Economiche', Supplemento mensile, Febbraio
- Clerides, S.K., S. Lach e J.R. Tybout (1998), "Is Learning by Exporting Important? Micro-Dynamic Evidence from Colombia, Mexico and Morocco", *Quarterly Journal of Economics*, august, pp. 903-48.
- Deaton, A (1997) "The Analysis of Household Surveys: A Microeconometric Approach to Development Policy" Johns Hopkins University Press
- Eaton, J., Kortum, S., Kramartz, F., (2004) "Dissecting Trade: Firms, Industries, and Export Destinations" *American Economic Review* 94 (2):. 150-154
- Fabiani, S., F. Schivardi e S. Trento (2003), "ICT Adoption in Italian Manufacturing: Firm-Level Evidence", *Industrial and Corporate Change*, Vol. 14, pp. 225-249, 2005.
- Faini, R. e A. Sapir (2005) "Un Modello Obsoleto? Crescita e Specializzone dell'Economia Italiana" in T. Boeri, R. Faini, A. Ichino, G. Pisauro and C. Scarpa (eds.), *Oltre il Declino*, Societa editrice Il Mulino, Bologna, 2005
- Ferreira, P.C. e J.L. Rossi (2003), "New Evidence from Brazil on Trade Liberalization and Productivity Growth", *International Economic Review*, vol. 44 (4), pp. 1383-1405.
- Ferrucci, P e A. Proietti, 2006 'Aggiornamento ed articolazione della Constant Market Share Analysis' applicata alla quota di mercato italiana' in ICE, 2006, 'L'Italia nell'economia internazionale, Rapporto Ice 2005-6', Istituto nazionale per Il Commercio Estero
- Giovannetti, G. E B. Quintieri (2007), 'Globalizzazione, specializzazione produttiva e mercato del lavoro', mimeo Fondazione Masi
- Harrison, A.E. (1994), "Productivity, Imperfect Competition and Trade Reform: Theory and Evidence", *Journal of International Economics*, vol. 36, pp. 53-73.
- Helpman E., Melitz, M., and Yeaple, S. (2004) "Exports versus FDI with heterogeneous firms", *American Economic Review* 94(1), 300-316.
- ICE, 2006, 'L'Italia nell'economia internazionale, Rapporto Ice 2005-6', Istituto nazionale per Il Commercio Estero
- Kraay, A. (1999), "Export and Economic Performance: Evidence from a Panel of Chinese Enterprises", *Revue d'Economie du Developpement*, 1-2, pp. 183-207
- Krishna, P. e D. Mitra (1998), "Trade Liberalization, Market Discipline and Productivity Growth: New Evidence from India", *Journal of Development Economics*, vol. 108 (1), pp. 1-24.

- Levinsohn, J. and Petrin, A. (2003). "Estimating Production Functions Using Inputs to Control for Unobservables", *Review of Economic Studies* 70, pp.317-341
- Marin and Verdier (2007) "Corporate Hierarchies and International Trade: Theory and Evidence" mimeo
- Marschak, J. and Andrews, W. (1944). "Random Simultaneous Equations and the Theory of Production", *Econometrica* 12, pp. 143-205
- Mediobanca e Unioncamere (2006), "Le medie imprese industriali italiane 1996-2003", Milano
- Melitz, M. (2003), "The Impact of Trade on Intra-Industry Reallocations and Aggregate Industry Productivity", *Econometrica*, vol. 71 (6), pp. 1695-1725.
- Melitz, M. e G.I.P. Ottaviano (2005), "Market Size, Trade and Productivity", NBER Working Paper, n. 11393.
- Olley, S. and Pakes, A. (1996). "The Dynamics Of Productivity In The Telecommunications Equipment Industry", *Econometrica* 64, pp.1263-1297
- Pagano, P. e F. Schivardi (2003), "Firm Size Distribution and Growth", *Scandinavian Journal of Economics*, 105 (3).
- Pavcnik, N. (2002), "Trade Liberalization, Exit, and Productivity Improvements: Evidence from Chilean Plants", *Review of Economic Studies*, vol. 69 (19), pp. 245-276.
- Sterlacchini, A. (2002), "The Determinants of Export Performance: a Firm-Level Study in Italian Manufacturing", *Weltwirtschaftliches* 137 (3).
- Topalova, P. (2004), "Trade Liberalization and Firm Productivity: the Case of India", IMF Working Paper, n. 28.
- Wagner J. (2007) "Exports and Productivity: A survey of the evidence from firm level data" *The World Economy* 30 (2007), 1, 60-82.