

Crescita delle esportazioni e *mark-up* nelle imprese manifatturiere italiane

Fabrizio Guelpa*, Giovanni Foresti* e Stefania Trenti*

Bozza

Settembre 2007

Abstract

Negli ultimi anni la dinamica delle quantità di merci italiane esportate non ha tenuto il passo con l'evoluzione della domanda mondiale, registrando una significativa perdita di quote. Nello stesso periodo, tuttavia, il fatturato estero italiano espresso a prezzi correnti ha mostrato una maggiore capacità di tenuta, riflettendosi in un aumento dei valori medi unitari delle nostre esportazioni superiore a quanto riscontrato in altri paesi europei.

Cosa spiega l'aumento dei valori medi unitari e la contemporanea riduzione delle quote di mercato in quantità? E' questo il quesito a cui cerca di rispondere questo studio. I risultati dell'analisi econometrica condotta su un campione di circa 3.900 imprese manifatturiere italiane supporta l'ipotesi che negli ultimi anni il sistema produttivo italiano sia stato sottoposto ad un processo di profonda trasformazione che ha visto vincenti, specie sui mercati internazionali, le imprese in grado di proporre prodotti ad alto valore aggiunto e/o che godono di un elevato potere di mercato. Il successo di questi soggetti e, per converso, le difficoltà delle imprese posizionate nella parte bassa della gamma qualitativa possono spiegare, tramite un effetto di ricomposizione, l'elevato aumento registrato dai valori medi unitari e il contemporaneo ridimensionamento delle quote di mercato italiane a prezzi costanti.

JEL Classification: F14, L11, L25

Keywords: Valori medi unitari alle esportazioni, Mark-up, Differenziazione di prodotto

* Servizio Studi – Intesa Sanpaolo
P.tta G. Dell'Amore, 3 – 20121 Milano

1. Introduzione¹

Negli ultimi anni, la quantità di merci italiane esportate non ha tenuto il passo con l'evoluzione della domanda mondiale, registrando una significativa perdita di quote. Nello stesso periodo, tuttavia, il fatturato estero italiano ha mostrato una maggiore capacità di tenuta, riflettendosi in un aumento dei valori medi unitari delle nostre esportazioni superiore a quanto riscontrato in altri paesi europei.

Numerosi contributi recenti si sono interrogati sulle cause di questo fenomeno. Come sintetizzato nell'ultimo Rapporto Ice (2007), ma anche in Borin e Quintieri (2006), una spiegazione vede il sistema manifatturiero italiano sottoposto ad un profondo processo di selezione, indotto dalle forti pressioni competitive apportate dalla crescita dei paesi emergenti a basso costo, specializzati nelle stesse produzioni in cui l'Italia gode di vantaggi comparati (prodotti del Sistema Moda, prodotti per la casa, etc.). La diminuzione delle quantità esportate deriva, pertanto, anche dall'uscita di scena delle produzioni di fascia bassa, più esposte alla concorrenza dei beni provenienti dalla Cina o dall'Est Europa. In questo caso le imprese italiane più deboli hanno dovuto abbandonare il mercato, mentre quelle più reattive sono riuscite a rivedere il proprio posizionamento competitivo², anche mediante politiche di delocalizzazione della produzione dei beni più standardizzati o delle fasi del processo produttivo a più alta intensità di lavoro. Aumenta in questo modo la quota sulle esportazioni di prodotti da alta gamma, inducendo, per effetto di questa ricomposizione, un aumento dei valori medi unitari. Al tempo stesso, ed è questa una seconda spiegazione, le aziende sfuggite alla selezione si sono avviate lungo un percorso di *up-grading* delle proprie produzioni, sempre provocato dalla concorrenza di prezzo esercitata dai produttori emergenti. La peculiare evoluzione dei valori medi unitari delle nostre esportazioni viene anche ricondotta alle politiche di *pricing-to-market* (Ptm)³ delle imprese esportatrici italiane che godono di potere di mercato⁴. Potere di mercato che consentirebbe loro di massimizzare i profitti attraverso l'innalzamento dei margini unitari e che trae origine dalla qualità ed immagine dei loro prodotti, derivante da

¹ Una versione preliminare di questo studio è stata pubblicata nel numero di Maggio 2007 del Rapporto Analisi dei Settori Industriali, pubblicazione congiunta del Servizio Studi di Intesa Sanpaolo e di Prometeia. Si ringraziano i colleghi di Prometeia e, in particolare, Alessandra Benedini.

² Si vedano a questo proposito una serie di lavori empirici condotti su paesi avanzati e non: Bernard *et al.* (2003), Bernard, Jensen e Schott (2006), Bugamelli e Rosolia (2006), Ferreira e Rossi (2003).

³ Si parla di Ptm quando le imprese dotate di potere di mercato differenziano i prezzi di vendita sui diversi mercati segmentati.

⁴ Per un approfondimento su questo tema si rinvia ai contributi di Basile, de Nardis e Girardi (2006), de Nardis e Pensa (2004) e de Nardis e Traù (2006). Per una rassegna della letteratura economica e dei fenomeni di *pricing to market* osservati empiricamente in diverse economie si rimanda a Goldberg e Knetter (1997).

forti investimenti nelle fasi immateriali, a monte (R&S, *design*) e a valle (comunicazione, *marketing*) dell'attività manifatturiera vera e propria, talvolta delocalizzata in paesi terzi. Infine, una possibile spiegazione dell'andamento crescente dei valori medi unitari mette in luce i possibili errori di misurazione di questa variabile (Bugamelli, 2007).

Questo studio, partendo dall'analisi dell'evoluzione delle esportazioni a livello d'impresa, si interroga su questi temi e mostra come, a fronte di un difficile contesto competitivo esterno, alcuni soggetti siano stati in grado di raggiungere buoni risultati di vendita all'estero. Il lavoro, basato su un ampio campione d'impresе (circa 3.900), include innanzitutto un'analisi descrittiva (par. 2) ed è poi completato da un lavoro econometrico (par. 3) che, per il periodo 2001-'05, approfondisce le osservazioni emerse, mettendo in relazione sia le *performance* all'*export* che quelle sul mercato italiano con un insieme di caratteristiche delle imprese e del contesto in cui operano. In particolare, emergono gli effetti positivi dati dalla dimensione delle imprese, dalla produttività e dall'appartenenza a gruppi d'impresa, coerentemente con quanto emerso dai modelli teorici e da altre analisi empiriche.

Emerge, inoltre, come la crescita delle esportazioni e del fatturato interno delle imprese italiane sia stata positivamente influenzata dai margini unitari delle imprese (misurati dal differenziale tra il rapporto Mol⁵/Fatturato delle imprese e quello del settore di appartenenza), che esprimono indirettamente le capacità di differenziazione dell'impresa ed il suo potere di mercato. Le *performance* all'*export* e sul mercato italiano, inoltre, risultano correlate anche con il miglioramento dei margini d'impresa, a segnalare come negli ultimi anni le imprese di maggiore successo sui mercati esteri, ma anche sul mercato interno, abbiano raggiunto tali risultati senza sacrificare la propria redditività, o che l'ulteriore differenziazione/potere di mercato abbia avuto effetti positivi.

Queste evidenze confermano l'ipotesi che negli ultimi anni il manifatturiero italiano sia stato sottoposto ad un processo di profonda trasformazione che ha visto vincenti le imprese in grado di proporre prodotti ad alto valore aggiunto e/o che godono di un elevato potere di mercato. Il successo di questi soggetti e le difficoltà incontrate dagli operatori posizionati sulla fascia bassa della gamma qualitativa possono spiegare, tramite un effetto di ricomposizione, l'elevato aumento registrato dai valori medi unitari.

⁵ Margine operativo lordo.

2. Esportazioni e caratteristiche d'impresa: l'analisi descrittiva

Il campione di analisi è composto da 3.926 imprese (estratto dal *database* di bilanci aziendali di Intesa Sanpaolo), con fatturato superiore ai 2,5 milioni di € e di cui è disponibile il dato relativo al fatturato realizzato all'estero per il 2001 ed il 2005, quinquennio chiave per capire le nuove modalità di relazione delle imprese italiane con i mercati esteri. La distribuzione settoriale delle esportazioni secondo le classi di intensità tecnologica del campione analizzato si presenta assai simile ai dati relativi alle imprese esportatrici dell'universo Istat (Fig. 1). Viceversa sul piano dimensionale il campione, vista la soglia minima di fatturato imposta, sottorappresenta le imprese di piccole dimensioni, sovrastimando, invece, le imprese più grandi (Fig. 2).

Lo studio dei bilanci aziendali consente di analizzare la *performance* delle imprese in funzione di alcune caratteristiche strutturali, come l'intensità tecnologica delle produzioni, la localizzazione geografica⁶, la dimensione aziendale, la propensione all'*export*, l'appartenenza a gruppi di impresa.

Emerge, innanzitutto, analogamente a quanto riportato dai dati Istat di commercio con l'estero, la maggiore difficoltà delle imprese appartenenti ai settori tradizionali a basso contenuto tecnologico e di quelle localizzate nel Sud Italia. Lievemente inferiore alla media anche la crescita ponderata delle esportazioni delle imprese localizzate nel Nord-Ovest, investito in questo periodo dalla crisi del settore auto. Risultati migliori sono, invece, registrati dalle imprese localizzate nel Centro Italia e nel Nord-Est.

Anche a livello di classe dimensionale il campione di imprese ripropone i risultati rilevati dall'Istat: le piccole imprese (con meno di 50 addetti), infatti, risultano essere quelle con le *performance* all'*export* meno brillanti, a fronte di una crescita migliore per le grandi (più di 250 addetti) e, soprattutto, delle medie imprese (50-249 addetti). Le imprese più piccole, a causa dei limiti sul piano organizzativo e finanziario, incontrano maggiori difficoltà rispetto ai soggetti più grandi nell'adottare le leve strategiche (R&S, *marketing*, distribuzione, etc.) adeguate per affrontare con successo i mercati emergenti a maggiore potenziale e contrastare efficacemente le pressioni di costo esercitate dai concorrenti dislocati nei paesi emergenti.

⁶ La classificazione geografica è stata effettuata a partire dalla sede operativa principale delle imprese, così come riportato dai bilanci e non dalla località da cui originano le esportazioni, a differenza di quanto avviene per le rilevazioni Istat sul commercio con l'estero.

Le maggiori difficoltà delle imprese più piccole emergono, in particolare, all'interno dei distretti industriali⁷, penalizzati dall'elevata propensione all'*export* e dalla specializzazione su prodotti tradizionali, più esposti alla concorrenza di prezzo (Fig. 3). Uno degli elementi caratterizzanti del successo competitivo delle imprese distrettuali durante la prima metà degli anni '90 è stato identificato nella possibilità di contare sugli effetti positivi delle relazioni reticolari all'interno dei distretti e sulle economie esterne, specie di tipo informativo, create dalla concentrazione territoriale⁸. La necessità di accedere alle informazioni, insieme al "traino" offerto dall'organizzazione a rete continuano, tuttavia, ad essere un elemento competitivo importante, specie per le Pmi, pur se non limitato alla dimensione territoriale. L'appartenenza ad un gruppo d'impresa risulta, infatti, essere un fattore importante che influenza le *performance* all'estero, in particolare per le imprese di piccole dimensioni (Fig. 4), aiutandole a superare i limiti informativi e finanziari.

I dati per settore economico, ripartizione geografica, dimensione o appartenenza a distretti o a gruppi celano, tuttavia, un'ampia variabilità di risultati tra le imprese anche a parità di specializzazione o localizzazione geografica. Se si considera, ad esempio, la distribuzione dei tassi di crescita delle esportazioni delle singole imprese si nota, infatti, come anche per i prodotti e per le aree più in difficoltà vi sia un nucleo significativo di soggetti che sono stati in grado di ottenere ottime *performance*. All'opposto si segnalano imprese poco brillanti anche per i settori con minori difficoltà competitive e con una localizzazione favorevole (Figg. 5 e 6).

La forte variabilità dei risultati a livello d'impresa riscontrata in questi dati suggerisce che, nel periodo esaminato, vi siano stati dei fattori a livello d'impresa che hanno condizionato in modo significativo le *performance* registrate sui mercati internazionali, consigliando un'analisi più approfondita delle caratteristiche delle imprese vincenti.

⁷ Le imprese sono state definite come distrettuali in base alla localizzazione della sede operativa, a livello provinciale, ed alla specializzazione produttiva, misurata dal codice Ateco a 3 digit, secondo la definizione di distretti utilizzata in altri studi (Monitor dei Distretti, Intesa Sanpaolo).

⁸ Si vedano a questo proposito Becattini (1998), Garofoli (2006), Rullani (2002), Viesti (1992).

3. L'analisi econometrica

L'analisi econometrica multivariata consente di leggere in contemporanea i numerosi fattori, d'impresa e di contesto, che influenzano l'andamento delle esportazioni⁹.

La specificazione del modello *cross-section*¹⁰ vede come variabile esogena il tasso di variazione del valore delle esportazioni intervenuto tra il 2001 e il 2005; tra le variabili esplicative sono state inserite sia caratteristiche specifiche della singola impresa che variabili di controllo, relative al settore d'appartenenza ed alla localizzazione geografica. Nel dettaglio, le variabili d'impresa considerate sono:

- la dimensione, misurata dagli addetti dell'impresa nel 2001 e dagli addetti al quadrato, per cogliere una eventuale non linearità della relazione con la variazione delle esportazioni;
- la produttività del lavoro, misurata dal valore aggiunto per addetto (sempre nell'anno base 2001), che dovrebbe catturare una serie di caratteristiche d'impresa che influenzano l'efficienza dei processi produttivi (organizzazione, intensità di capitale, utilizzo dell'Ict, qualità del *management* etc.);
- l'appartenenza ad un gruppo (con capogruppo italiana o estera), che dovrebbe consentire di tenere conto degli effetti dell'adozione di modelli organizzativi complessi, nonché dei vantaggi offerti dai gruppi aziendali sul fronte del *marketing*, della R&S, delle fonti di finanziamento;
- il livello delle immobilizzazioni immateriali rispetto al fatturato, che dovrebbe catturare l'impegno delle imprese sul fronte degli *intangibles* (investimenti in *software*, marchi, R&S etc.), ovvero verso alcune delle leve strategiche considerate sempre più cruciali nel nuovo contesto competitivo;
- l'integrazione verticale, misurata dal peso del valore aggiunto sul fatturato. Tale variabile dovrebbe cogliere gli effetti della collocazione lungo la filiera (più o meno a monte del ciclo produttivo) e di fenomeni di esternalizzazione produttiva, nonché l'impatto della flessibilità delle strutture produttive;

⁹ Le imprese del campione con una *performance* all'*export* inferiore (superiore) al 5° (95°) percentile della distribuzione sono state lasciate nel campione, rivedendo il dato sull'evoluzione delle loro esportazioni, che è stato posto pari ai valori registrati dal 5° (95°) percentile.

¹⁰ Un'analisi simile è stata recentemente condotta da Barba Navaretti *et al.* (2007) per conto della Fondazione Rodolfo De Benedetti, utilizzando l'inchiesta Banca d'Italia, che contiene (a differenza di quanto si potrà realizzare con il nostro campione) un maggiore dettaglio qualitativo sulle caratteristiche delle imprese.

- il *mark-up* aziendale, approssimato dalla differenza nel 2001 tra il livello aziendale del Mol/Fatturato e quello mediano del proprio settore di appartenenza. Per capire quali fenomeni vengono catturati da questa variabile è necessario individuare i fattori che la influenzano. Da un punto di vista teorico il *mark-up* dipende dal grado di concorrenza presente nel mercato, ma anche dalla capacità dell'azienda di esprimere potere di mercato, che riflette il grado di differenziazione dell'offerta. Differenziazione che, a sua volta, è influenzata dalle strategie aziendali in tema di innovazione, *marketing*, posizionamento qualitativo, *time-to-market*, servizio post-vendita. Il livello del *mark-up* nel 2001 dovrebbe, pertanto, catturare il posizionamento competitivo iniziale dell'azienda, che consente di spuntare margini più o meno elevati rispetto alla concorrenza.
- l'evoluzione del *mark-up* aziendale che è influenzata dalle variazioni nel grado di concorrenza, nonché dalle modificazioni nel potere di mercato e/o dall'eventuale riposizionamento strategico dell'azienda.

A queste variabili sono state aggiunte la localizzazione geografica (per ripartizione), nonché una variabile che segnala l'appartenenza dell'impresa ad un distretto. Si sono poi considerate alcune caratteristiche del settore di appartenenza dell'impresa, che dessero conto dello scenario internazionale in termini di opportunità e minacce. Tra le variabili settoriali sono state, infatti, considerate l'andamento a prezzi correnti delle importazioni mondiali del settore nel periodo considerato, la quota di mercato dei paesi emergenti a basso costo nel 2001 e l'evoluzione di tale quota tra il 2001 ed il 2005. Si è inoltre aggiunto, come nelle specificazioni normalmente utilizzate per questo tipo di analisi, il valore iniziale delle esportazioni in logaritmo.

I risultati sono presentati nella Tabella 1. A livello di caratteristiche legate al settore, non stupisce l'importanza dell'andamento della domanda mondiale (misurato attraverso la variazione dell'*import* complessivo globale), né l'effetto negativo della quota dei Pvs sull'andamento delle esportazioni delle imprese italiane. Non è significativo invece l'effetto dell'incremento di tali quote nel periodo considerato: ciò probabilmente dipende dal fatto che già nel 2001 in molti settori chiave, specie in quelli a minore contenuto tecnologico, la presenza dei paesi a basso costo era elevata e penalizzante per l'*export* nazionale.

Più interessanti appaiono gli spunti che emergono dalla lettura degli effetti delle caratteristiche delle singole aziende.

Il primo risultato vede la dimensione dell'impresa assumere un ruolo significativo ed importante nel determinare la crescita delle vendite sui mercati esteri. A differenza che in altre recenti analisi (Barba Navaretti *et al.*, 2007)¹¹, inoltre, sembrerebbe emergere una relazione non lineare, con il parametro della dimensione al quadrato che assume un valore negativo e significativo. Questo sembrerebbe confermare, come peraltro in parte emerso dall'analisi descrittiva, il ruolo importante svolto dalle medie imprese nel guidare le *performance* all'*export* negli ultimi anni, viste anche le difficoltà sia di alcune grandi imprese nei settori ad alta e medio alta tecnologia (elettronica, automobili), sia delle piccole e piccolissime imprese nel nuovo scenario competitivo. Tale risultato appare coerente con un'ampia letteratura, teorica ed empirica, che mette in luce l'esistenza di costi fissi elevati ed irrecuperabili di accesso ai mercati esteri (legati ad esempio alla necessità di acquisire informazioni sui mercati, di organizzare servizi post-vendita, *etc.*). Tali costi favoriscono le imprese di maggiori dimensioni e possono essere superati anche attraverso l'appartenenza ad un gruppo, che, infatti, influenza positivamente e significativamente la crescita delle esportazioni.

Oltre alle dimensioni aziendali, altre caratteristiche aziendali, come la produttività del lavoro, influenzano in modo significativo la competitività sui mercati esteri. Nell'ultimo decennio la letteratura dedicata al legame tra esportazioni e produttività ha conosciuto una forte espansione sia dal punto di vista teorico¹² sia, soprattutto, dal punto di vista empirico, con numerosi studi a livello d'impresa o d'impianto¹³, tesi a confrontare i livelli e/o l'evoluzione della produttività tra imprese esportatrici e non esportatrici. Nella nostra analisi, concentrata sui soli esportatori, la produttività sembra avere effetti anche sulle *performance* delle imprese già presenti sui mercati esteri.

Più complessa è l'interpretazione del ruolo svolto dall'integrazione verticale che risulta essere negativamente, anche se debolmente, correlata con le *performance* competitive. Una spiegazione potrebbe risiedere nella maggiore flessibilità garantita da un basso livello di integrazione verticale che consente, attraverso il ricorso a produzioni di terzi e/o semilavorati, di ridurre il *time-to-market*, fondamentale in un contesto altamente incerto come quello che ha caratterizzato gli ultimi anni.

¹¹ Tale differenza potrebbe essere legata al diverso periodo considerato nell'analisi e alla diversa composizione dimensionale del campione, che in Barba Navaretti *et al.*, 2007 esclude le imprese al di sotto dei 50 addetti.

¹² Si veda ad esempio Melitz e Ottaviano (2005).

¹³ Per una ampia e ricca rassegna sui lavori empirici dedicati a questo tema si veda Wagner (2007).

Altri fattori d'impresa appaiono meno significativi. Nessuna delle variabili relative alla localizzazione delle imprese sembra avere un'importanza decisiva sulle vendite all'estero. Il territorio, anche quello distrettuale, sembrerebbe in parte perdere il peso rivestito negli anni '90, a favore delle caratteristiche delle singole imprese¹⁴.

Non emerge, inoltre, un ruolo delle immobilizzazioni immateriali (che avrebbero addirittura un effetto negativo anche se non significativo). Questo risultato risente dei limiti assunti dalle immobilizzazioni immateriali nell'approssimare l'esatto ammontare di *intangibles* utilizzati nelle imprese, non rendendo pienamente conto dell'importanza delle spese connesse alla R&S, all'Ict o al *marketing*, che nella consuetudine contabile italiana vengono normalmente riportate tra le spese correnti.

L'importanza di tali fattori emerge, a nostro avviso, indirettamente dalla lettura dell'impatto delle variabili relative alle politiche di *pricing* delle imprese¹⁵.

Una collocazione iniziale su una fascia qualitativa elevata o, più genericamente, l'offerta di prodotti differenziati - che consentono l'esercizio di potere di mercato e mettono al riparo dalla concorrenza esercitata dai paesi emergenti sui prodotti a minore valore aggiunto - sembrano, infatti, avere effetti significativi sulla crescita delle esportazioni, così come emerge dalla positiva significatività della variabile che misura il differenziale tra il *mark-up* dell'impresa e quello medio settoriale. Tale risultato sembra confermare come una parte della divergenza tra valori e quantità esportate sia da imputare ad un processo di selezione che "premia" le imprese con un migliore posizionamento competitivo e capaci di fare crescere più rapidamente i propri fatturati, acquisendo un maggiore peso all'interno delle esportazioni nazionali.

Risulta, inoltre, positiva e significativa anche la relazione tra l'andamento delle esportazioni e la variazione del *mark-up*. La direzione causale di tale relazione non può essere identificata a priori, in quanto i due fenomeni analizzati avvengono contemporaneamente. Potrebbe essere, pertanto, che le buone *performance* all'estero abbiano spinto verso una crescita dei propri prezzi e margini così come, all'opposto, sia stato il riposizionamento su produzioni sempre più differenziate, collocate, ad esempio, in fasce sempre più alte della gamma produttiva, a determinare l'espansione dei

¹⁴ Per un'interpretazione più estesa di questo risultato e, più in generale, del ruolo assunto dai distretti industriali nel nuovo contesto competitivo si rimanda a Guelpa e Micelli (2007).

¹⁵ Per uno studio recente e più accurato degli effetti degli *intangibles* sui risultati aziendali si rimanda a Foresti, Guelpa e Trenti (2007), che stimano una relazione positiva tra crescita del fatturato e/o margini aziendali e indicatori di capacità innovativa, dotazione Ict, marketing, rilevati attraverso indagini qualitative.

fatturati sui mercati esteri. E', tuttavia, interessante sottolineare che, qualsiasi sia il rapporto di causa/effetto, sembrerebbe da escludersi che le imprese italiane di maggiore successo sui mercati esteri negli ultimi anni abbiano raggiunto tali risultati a scapito della propria redditività e sacrificando i propri margini di profitto, a fronte delle pressioni competitive da costo presenti nello scenario internazionale.

A tale proposito risulta interessante confrontare i risultati ottenuti dal modello di spiegazione della crescita delle esportazioni con quelli che si ottengono, con una specificazione simile, utilizzando come variabile dipendente il fatturato realizzato sul mercato domestico. Le variabili settoriali utilizzate per dare conto del contesto ambientale diventano, in questo caso, l'evoluzione della domanda interna a prezzi correnti, sempre nel periodo 2001-05, la quota che i paesi emergenti detengono sulle importazioni italiane nel 2001 e la sua evoluzione nel periodo considerato. I risultati sono presentati nella tabella 2. Si confermano il ruolo positivo della dimensione d'impresa e dell'appartenenza a gruppi, e quello negativo dell'integrazione verticale. Si confermano anche l'impatto positivo del differenziale di *mark-up* rispetto al proprio settore nonché la relazione con la variazione del MOL/fatturato. E', invece, interessante sottolineare come la produttività del lavoro perda di significatività, a sottolineare come tale fattore sia rilevante soprattutto sui mercati esteri. Tra le variabili di contesto settoriale, infine, emerge come sia soprattutto la crescita della quota dei paesi emergenti ad avere avuto un impatto significativo e negativo sull'andamento del fatturato interno, a differenza di quanto riscontrato per le esportazioni.

4. Conclusioni

L'analisi condotta in questo lavoro ha consentito di mettere in luce come, a fronte di un contesto competitivo penalizzante, segnato dalla crescita delle quote dei *competitors* dei paesi a basso costo, alcune imprese italiane siano riuscite ad incrementare in modo significativo il proprio fatturato estero, indipendentemente dal settore di appartenenza e dalla propria localizzazione geografica.

Le *performance* di tali imprese sono state positivamente influenzate dal livello di produttività di partenza e dalla loro dimensione, seppure in modo non lineare.

Risulta, inoltre, come la crescita delle esportazioni sia correlata in modo positivo e significativo con il potere di mercato di cui gode l'impresa, che, a sua volta, dipende dalla

capacità di differenziare l'offerta, posizionandosi, ad esempio, su una fascia di prezzo/qualità superiore a quella media del proprio settore. I “vincenti” sono sia tra le imprese che avevano già ad inizio periodo un margine unitario più elevato, sia tra quelle che lo hanno incrementato nel quinquennio esaminato.

Tale risultato appare in linea con l'interpretazione che spiega l'andamento crescente dei prezzi all'*export*, stimati sulla base dei valori medi unitari, con una ricomposizione in atto a favore dei prodotti a prezzo più elevato e, quindi, a maggiore valore aggiunto.

Quanto osservato non esclude, tuttavia, la possibilità che l'aumento dei valori medi unitari delle esportazioni sia stato alimentato anche dall'uscita dal mercato degli operatori marginali, che non hanno saputo contrastare l'affermazione dei *competitor* emergenti sulle fasce basse della gamma produttiva.

Tavole e Grafici

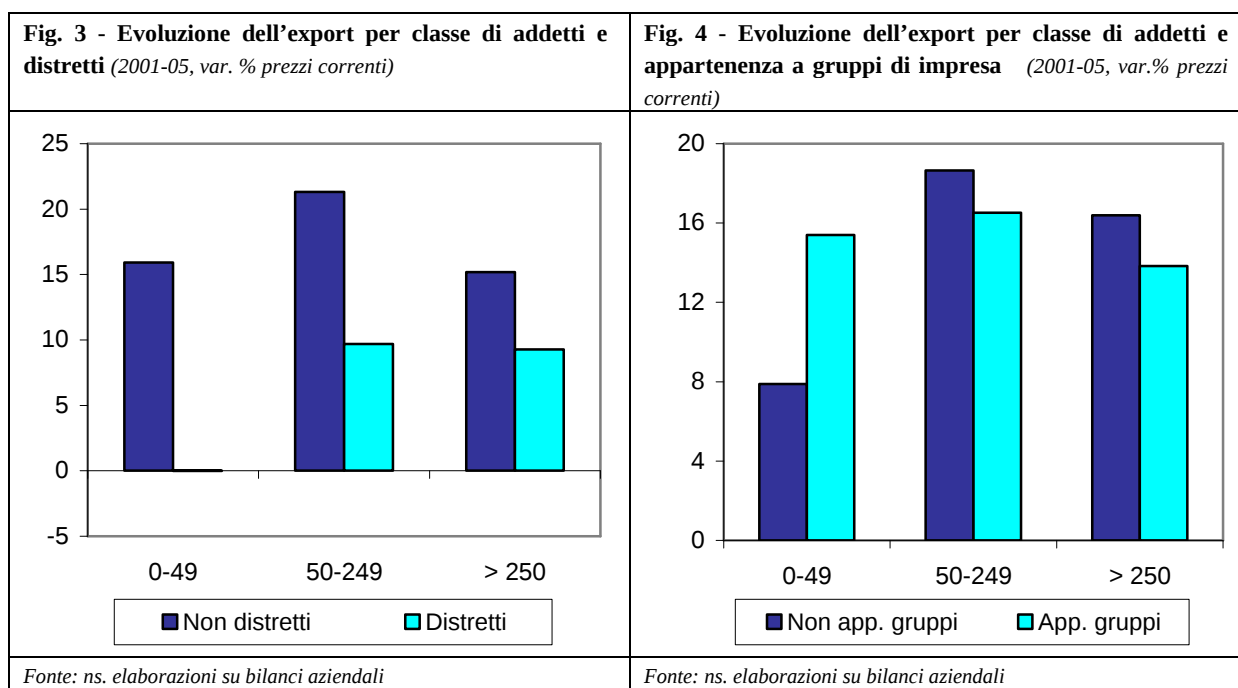
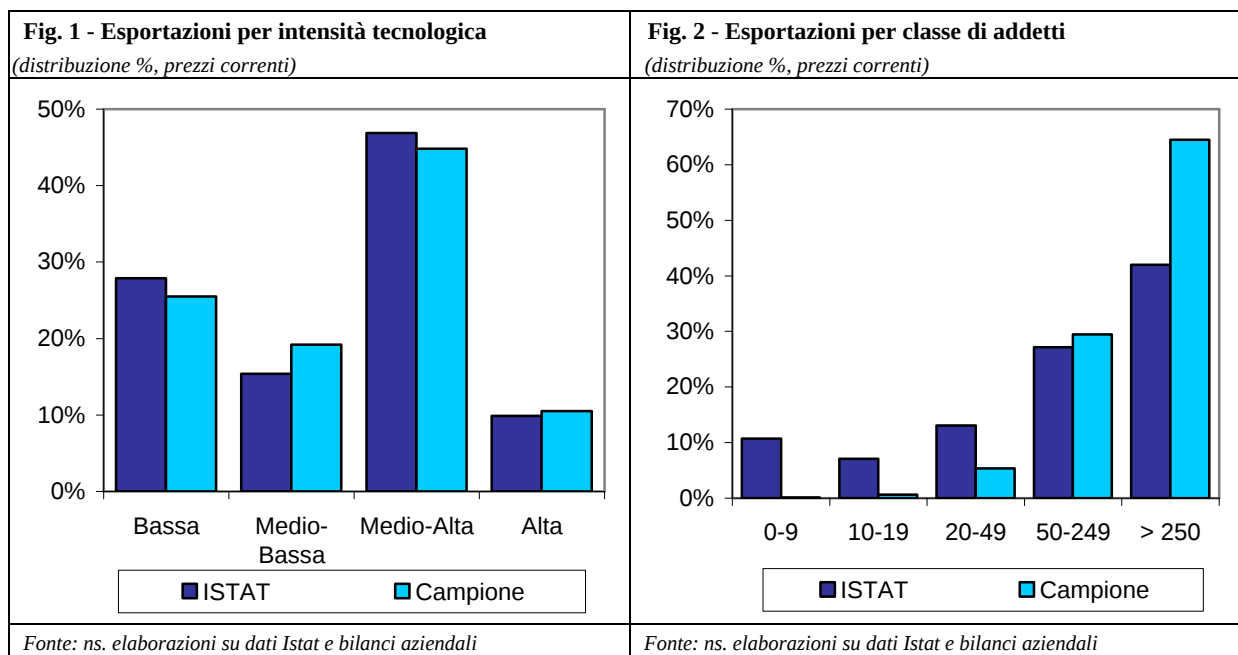


Fig. 5 - Dispersione dei risultati all'export delle imprese per intensità tecnologica del settore di appartenenza <i>(1° e 3° quartile della distribuzione, var. % cumulata 2001-'05, prezzi correnti)</i>	Fig. 6 - Dispersione dei risultati all'export delle imprese per ripartizione geografica <i>(1° e 3° quartile della distribuzione, var.% cumulata 2001-'05, prezzi correnti)</i>																														
Imprese in difficoltà Imprese di successo <table><thead><tr><th>Intensità tecnologica</th><th>Imprese di successo (%)</th><th>Imprese in difficoltà (%)</th></tr></thead><tbody><tr><td>Alta</td><td>~50</td><td>~15</td></tr><tr><td>Medio-Alta</td><td>~55</td><td>~15</td></tr><tr><td>Medio-Bassa</td><td>~65</td><td>~15</td></tr><tr><td>Bassa</td><td>~40</td><td>~30</td></tr></tbody></table>	Intensità tecnologica	Imprese di successo (%)	Imprese in difficoltà (%)	Alta	~50	~15	Medio-Alta	~55	~15	Medio-Bassa	~65	~15	Bassa	~40	~30	Imprese in difficoltà Imprese di successo <table><thead><tr><th>Ripartizione geografica</th><th>Imprese di successo (%)</th><th>Imprese in difficoltà (%)</th></tr></thead><tbody><tr><td>Nord-Ovest</td><td>~55</td><td>~15</td></tr><tr><td>Nord-Est</td><td>~55</td><td>~15</td></tr><tr><td>Centro</td><td>~45</td><td>~25</td></tr><tr><td>Sud-Isole</td><td>~40</td><td>~30</td></tr></tbody></table>	Ripartizione geografica	Imprese di successo (%)	Imprese in difficoltà (%)	Nord-Ovest	~55	~15	Nord-Est	~55	~15	Centro	~45	~25	Sud-Isole	~40	~30
Intensità tecnologica	Imprese di successo (%)	Imprese in difficoltà (%)																													
Alta	~50	~15																													
Medio-Alta	~55	~15																													
Medio-Bassa	~65	~15																													
Bassa	~40	~30																													
Ripartizione geografica	Imprese di successo (%)	Imprese in difficoltà (%)																													
Nord-Ovest	~55	~15																													
Nord-Est	~55	~15																													
Centro	~45	~25																													
Sud-Isole	~40	~30																													
Fonte: ns. elaborazioni su bilanci aziendali	Fonte: ns. elaborazioni su bilanci aziendali																														

Tab. 1 I risultati del modello econometrico**Variabile dipendente: VARIAZIONE DELLE ESPORTAZIONI TRA IL 2001 E IL 2005**

Variabile	Parametro	Standard Error	t Value	Pr > t
Intercetta	156,98	12,56	12,50	<,0001
Log. Export 2001	-13,80	1,10	-12,56	<,0001
Addetti 2001	0,02	0,00	5,45	<,0001
(Addetti 2001) ²	-0,00	-0,00	-4,38	<,0001
Produttività 2001	0,14	0,03	4,05	<,0001
Mark-up 2001	71,03	29,30	2,42	0,0154
Var. mark-up '01-'05	154,73	17,59	8,80	<,0001
Imm. Immateriali 2001	-7,41	15,02	-0,49	0,6216
Integraz. Verticale 2001	-31,15	17,32	-1,80	0,0721
Appartenenza gruppi	7,41	3,07	2,42	0,0157
Appartenenza distretti	-2,83	3,11	-0,91	0,3622
Var. % import mondiali del settore '01-'05	0,39	0,12	3,17	0,0016
Quota PVS 2001	-0,52	0,13	-4,15	<,0001
Var. quota PVS '01-'05	0,97	0,65	1,49	0,1353
Nord Ovest	-2,17	2,96	-0,73	0,4636
Centro	-2,95	4,50	-0,66	0,512
Sud Isole	-5,34	8,08	-0,66	0,508
R quadro	0,0765	F Value	Pr > F	
R quadro agg.	0,0727	20,23	<,0001	

Tab. 2 I risultati del modello econometrico

Variabile indipendente: VARIAZIONE DEL FATTURATO INTERNO TRA IL 2001 E IL 2005

Variabile	Parametro	Standard Error	t Value	Pr > t
Intercetta	101,42	7,61	13,32	<,0001
Log. Fatturato domestico 2001	-9,17	0,67	-13,64	<,0001
Addetti 2001	0,01	0,00	5,70	<,0001
(Addetti 2001) ²	-0,00	0,00	-4,37	<,0001
Produttività 2001	0,03	0,02	1,32	0,1885
Mark-up 2001	86,64	17,34	5,00	<,0001
Var. mark-up '01-'05	115,57	10,38	11,13	<,0001
Imm. Immateriali 2001	6,03	8,88	0,68	0,4972
Integraz. Verticale 2001	-42,78	10,39	-4,12	<,0001
Appartenenza gruppi	5,86	1,81	3,24	0,0012
Appartenenza distretti	0,03	1,88	0,02	0,9851
Var. % domanda interna '01-'05	3,43	0,45	7,59	<,0001
Quota PVS sull' import 2001	-0,07	0,05	-1,43	0,1516
Var. quota PVS sull'import '01-'05	-0,56	0,30	-1,91	0,0559
Nord Ovest	-2,01	1,75	-1,15	0,2506
Centro	-5,06	2,66	-1,91	0,0566
Sud Isole	2,73	4,76	0,57	0,5668
R quadro	0,0898	F Value	Pr > F	
R quadro agg.	0,0861	24,07	<,0001	

Bibliografia

- Barba Navaretti, G., Bugamelli M., Faini R., Schivardi F. e Tucci A. (2007), *Le imprese e la specializzazione produttiva dell'Italia. Dal macrodeclino alla microcrescita?*, rapporto preparato per conto della Fondazione R. Debenedetti per il convegno "I vantaggi dell'Italia", Roma marzo 2007.
- Basile R., de Nardis S., Girardi A. (2006), *Pricing to market of Italian exporting firms*, "Isae Working Paper", n.70.
- Becattini, G. (1998), *Distretti industriali e Made in Italy. Le basi socioculturali del nostro sviluppo economico*, Torino, Bollati Boringhieri.
- Bernard A.B., Eaton J., Jensen J.B. e Kortum S. (2003), *Plants and Productivity in International Trade*, "American Economic Review", vol. 93, 1268-90.
- Bernard A.B., Jensen J.B. e Schott P.K. (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), 219-237.
- Borin A. e Quintieri B., (2006), *Prezzi più alti o qualità migliore? Il caso delle esportazioni italiane di calzature*, in Ice (2006), *L'Italia nell'economia internazionale*.
- Bugamelli M. (2007), *Prezzi delle esportazioni, qualità dei prodotti e caratteristiche di impresa: un'analisi su un campione di imprese italiane*, "Temi di discussione", 634, Banca d'Italia
- Bugamelli M. e Rosolia A. (2006), *Productivity and foreign competition*, "Temi di discussione", 578, Banca d'Italia.
- de Nardis S. e Traù F. (2006), *Il modello che non c'era. L'Italia e la divisione internazionale del lavoro industriale*, Roma, Fondazione Manlio Masi, Edizioni Rubettino.
- de Nardis S. e Pensa C. (2004) *How Intense is Competition in International Markets of Traditional Goods? The Case of Italian Exporters*, "International Economics", 57, 275-304.
- Ferreira P.C. e Rossi J.L. (2003), *New Evidence from Brazil on Trade Liberalization and Productivity Growth*, "International Economic Review", 44 (4), 1383-1405.
- Foresti G., Guelpa F. e Trenti S. (2007), *Strategie e performance: un'analisi econometrica*, in F. Guelpa e S. Micelli (2007).
- Garofoli, G. (2006), *Strategie di sviluppo e politiche per l'innovazione nei distretti industriali*, in B. Quintieri (a cura di), *I distretti industriali dal locale al globale*, Osservatorio nazionale per l'internazionalizzazione e gli scambi, Fondazione Manlio Masi, Soveria Mannelli, Rubettino.
- Goldberg P.K. e Knetter M.M. (1997), *Goods Prices and Exchange Rates: What Have We Learned?*, "Journal of Economic Literature", 35, 1243-1272.
- Guelpa F. e Micelli S. (2007) (a cura di), *I distretti industriali del terzo millennio*, Bologna, Il Mulino, (in corso di pubblicazione).
- Ice (2007), *L'Italia nell'economia internazionale*, Sintesi.
- Melitz M. e Ottaviano G.I.P. (2005), *Market Size, Trade and Productivity*, "NBER Working Paper", n.11393.
- Rullani, E. (2002), *Il distretto industriale come sistema adattivo complesso*, in A. Quadrio Curzio e M. Fortis (a cura di), *Complessità e distretti industriali. Dinamiche, modelli, casi reali*, Bologna, Il Mulino.
- Viesti, G. (1992), *Crisi ed evoluzione dei distretti industriali*, in F. Onida, G. Viesti e A.M. Falzoni (a cura di), *I distretti industriali: crisi o evoluzione?*, Milano, Egea.
- Wagner J. (2007), *Export and Productivity: A survey of the evidence from firm level data*, "The World Economy", 30, 1, 60-82.

This document was created with Win2PDF available at <http://www.win2pdf.com>.
The unregistered version of Win2PDF is for evaluation or non-commercial use only.
This page will not be added after purchasing Win2PDF.