

## Così simili, ma così diverse

*Commercio internazionale. Le illusioni create dall'uso delle cifre medie*

di Carlo Altomonte e Gianmarco Ottaviano, rispettivamente, associate professor di politica economica europea e ordinario di economia politica alla Bocconi

La crisi che ha investito l'economia mondiale negli ultimi due anni ha avuto effetti significativi sulle attività di esportazione delle imprese internazionali. A livello aggregato, i dati ci dicono che i due maggiori esportatori europei, Germania e Italia, hanno registrato nel 2009 un calo complessivo delle esportazioni rispettivamente del 18,4% e 20,7%. Possiamo concludere che gli effetti sulla struttura industriale indotti dal crollo delle esportazioni sono simili per i due paesi? O possiamo trarre simili conclusioni dai dati aggiornati al 2010, che parlano di una ripresa vigorosa dell'export italiano nel primo trimestre (+8,7%) sulla scia di quello tedesco (+10,3%)?

In realtà, i dati aggregati sono da prendere con le molle. Non sono i paesi a esportare, né le regioni o i settori industriali: i dati aggregati non sono altro che la media dei comportamenti delle singole imprese che operano all'interno dei territori o dei settori di attività considerati. Tali dati possono nascondere molta della variabilità esistente al loro interno, proprio come il famoso pollo di Trilussa: io ho un pollo, tu niente, in media abbiamo ognuno mezzo pollo e non stiamo quindi malaccio.

Mentre questo problema di aggregazione è chiaro, fino a oggi non è stato possibile osservare in maniera sistematica il comportamento delle singole imprese, ricostruendo 'dal basso' i dati aggregati e monitorandone la composizione. Tale possibilità è ora offerta dai risultati di un recente progetto di ricerca (Efige, European firms in the global economy, finanziato da Commissione europea e UniCredit), che ha monitorato un campione di oltre 15.000 imprese europee.

Guardando a questi nuovi dati, si scopre che le conseguenze della crisi hanno riguardato solo il 50% delle imprese esportatrici europee e che, sorprendentemente, quasi il 20% degli esportatori hanno tratto beneficio dalla situazione, aumentando le loro esportazioni, mentre il restante 30% non ha registrato cambiamenti significativi. Inoltre, solo il 4% delle imprese censite dichiara di aver cessato completamente le proprie attività internazionali tra il 2008 e il 2009. Nel caso di Germania e Italia, si scopre che circa il 45% degli esportatori tedeschi hanno in media ridotto le loro esportazioni del 27,8% nel 2009, mentre il 20% delle aziende ha incrementato le proprie esportazioni del 22,4%. Le altre imprese non hanno registrato cambiamenti. In Italia la situazione è stata peggiore: il numero delle imprese che ha ridotto l'export è superiore (54,5%), così come maggiore è la loro riduzione media nel volume delle esportazioni (30,2%). Inoltre, solo il 13,5% delle imprese italiane è riuscito ad aumentare le esportazioni nel 2009, con incrementi medi del 23,2% dei volumi.

Come è possibile allora che la prestazione globale della Germania (-18,4%) non sia molto migliore di quella italiana (-20,7)? Questo risultato dipende proprio dall'eterogeneità nascosta dai dati aggregati. Mentre, in generale, le imprese italiane hanno una performance peggiore delle tedesche durante la crisi, le grandi imprese (con oltre 250 addetti) mostrano un andamento simile nei due paesi, con un calo di circa il 24% dell'export per le imprese che hanno registrato una riduzione delle esportazioni e un aumento di circa il 14,5% per le imprese che hanno ottenuto un miglioramento nel 2009. Poiché le grandi imprese determinano in larga parte il dato aggregato dell'export, ciò spiega la somiglianza delle cifre medie.

In sintesi, se ci fermassimo al dato aggregato, potremmo dormire sonni relativamente tranquilli, poiché la performance italiana e quella tedesca risulterebbero simili. La nuova prospettiva disaggregata offerta dai dati Efige mostra invece che l'aggregato statistico maschera una situazione di maggiore sofferenza per le imprese italiane rispetto alle tedesche, dovuta al fatto che una minore dimensione, accompagnata da strategie di esportazione meno sofisticate, ha in realtà esposto alle conseguenze della crisi una quota di imprese più ampia in Italia che in Germania.

Chi ha a cuore la politica economica italiana non può quindi ancora dormire sonni tranquilli.