



Le imprese esportatrici ai tempi della recessione del *Double-dip*

Firenze, 2015

RICONOSCIMENTI

Questo studio è stato commissionato all'IRPET da Regione Toscana - Area di coordinamento Programmazione ed è parte integrante di un più ampio progetto di ricerca riguardante la Valutazione delle politiche per l'export nell'ambito del PAR FAS 2007-2013.

La ricerca è stata svolta nell'ambito dell'Area Sviluppo locale, Settori produttivi e imprese dell'IRPET. Autori del rapporto sono Tommaso Ferraresi e Leonardo Ghezzi.

Editing a cura di Elena Zangheri.



Regione Toscana



FAS
Fondo Aree
Sottoutilizzate
2007-2013



REPUBBLICA ITALIANA



UNIONE EUROPEA
Fondo Europeo di Sviluppo Regionale

Indice

1. Introduzione	5
2. Uno sguardo agli esportatori toscani	5
3. Una analisi dei comportamenti individuali	9
3.1 Esportare: un fenomeno concentrato su poche imprese, presenti in tutti i settori	9
3.2 Vince chi esporta	11
3.3 Non ci si improvvisa esportatori	15
4. Un'analisi multivariata sulle esportatrici	16
5. Conclusioni	19

1. Introduzione

A fronte di una crisi economica che ha duramente colpito anche l'economia toscana nasce l'esigenza di indagare con maggiore attenzione le diverse dinamiche che caratterizzano le nostre imprese negli ultimi anni¹.

L'andamento del comparto manifatturiero toscano negli anni della crisi è stato contraddistinto da marcate differenziazioni settoriali. Se consideriamo la variazione mediana del fatturato delle imprese che compongono il nostro universo tra il 2007-2009 e il 2010-2012, si vede infatti come in molti comparti ben oltre la metà delle aziende toscane abbia subito una contrazione delle proprie vendite. Più precisamente, 14 settori sono caratterizzati da una dinamica negativa; 8 invece crescono. Nel complesso i settori tradizionali della specializzazione toscana mostrano andamenti differenziati con risultati negativi per il tessile, l'abbigliamento e i mezzi di trasporto e evidenti risultati positivi per la pelletteria, la chimica-farmaceutica e buona parte della meccanica².

Anche da queste poche indicazioni emergerebbe quindi una forte difficoltà dell'industria regionale durante tutti gli ultimi anni di crisi e che conferma come per alcune componenti del nostro sistema produttivo valgano considerazioni generali in merito all'erosione di competitività del paese. Non dimentichiamo però che le nostre analisi hanno messo in luce la presenza di un problema che per la Toscana, da un lato, è sembrata meno grave di quanto non sia stato osservato per l'Italia e, dall'altro, è apparso in ridimensionamento visto che negli ultimi anni la nostra competitività ha dato segnali di miglioramento.

Proprio per queste ragioni è opportuno non cadere nell'interpretazione semplicistica per cui, siccome vi è nel paese un problema di competitività, questo si estenda automaticamente a tutte le sue componenti, in primis a tutte le regioni, compresa la Toscana, e poi a tutte le imprese all'interno di essa. Così non è. Non mancano, infatti, le imprese che anche in questi anni difficili hanno aumentato le loro vendite all'estero e hanno accresciuto le loro quote sui mercati internazionali.

Queste imprese potrebbero rappresentare i pionieri della tanto attesa fase di rilancio dell'economia regionale, soprattutto in una fase in cui, per gli effetti che le regole del *fiscal compact* imporranno, la domanda estera rappresenterà la vera fonte di crescita.

2. Uno sguardo agli esportatori toscani

Non si tratta qui di dimenticare che esistono forti difficoltà, soprattutto per molte imprese del manifatturiero, ma di sottolineare che, assieme alle tante imprese in crisi, ve ne sono altre che hanno continuato a produrre e vendere con successo, molte delle quali sono proiettate

¹ Per la costruzione del database abbiamo utilizzato fonti statistiche e amministrative. In particolare, abbiamo unito i dati derivanti dall'Archivio Statistico delle Imprese Attive (ASIA) in Toscana con quelli relativi ai bilanci delle società di capitali (AIDA) ed i dati amministrativi relativi al commercio estero regionale (COE). Infine, abbiamo utilizzato i quadri delle dichiarazioni IRAP relativi alla ripartizione del valore aggiunto per stimare la quota di fatturato generata in Toscana. All'interno del manifatturiero sono state considerate circa 3 mila imprese. Le imprese toscane provviste di almeno un bilancio tra 2007 e 2009 e presenti nel database AIDA (per i dati 2012) sono 8.139. Inoltre, si è proceduto eliminando le imprese con ricavi inferiori ai 2 milioni di euro in ognuno degli anni di partenza considerati (2007, 2008, 2009). Dopo tale operazione la numerosità scende a 3048 imprese.

² Particolarmente colpite appaiono le imprese che producono mezzi di trasporto, quelle che lavorano minerali non metalliferi, quelle che fabbricano mobili, le imprese del tessile, dell'abbigliamento e della gioielleria all'interno del comparto moda. Ad aumentare il fatturato mediano sono invece l'industria cartaria, la pelletteria, la chimica e la farmaceutica, l'industria alimentare; l'elettromeccanica.

direttamente sui mercati internazionali. È a queste ultime che rivolgiamo l'attenzione, prendendo spunto dal "Rapporto sulla competitività" di ISTAT per sviluppare un'analisi a livello regionale delle principali caratteristiche degli esportatori.

Vi è la consapevolezza che considerando il gruppo di soggetti esportatori selezionato (le sole società di capitali oltre una soglia minima di 2 milioni di euro di fatturato) si guarda solo ad un pezzo del sistema ma è anche vero che questo rappresenta probabilmente una delle componenti più dinamiche della nostra economia. E poi, se è vero che da un punto di vista numerico il loro peso può apparire modesto (trattandosi infatti di circa del 7% delle imprese manifatturiere), è vero che dal punto di vista occupazionale e del fatturato il loro peso è decisamente più importante (raccogliendo quasi il 40% dell'occupazione manifatturiera ed oltre il 60% del fatturato).

Box 1

Una tassonomia delle imprese esportatrici ricavabile dai dati a disposizione

A margine dell'analisi sulla performance delle imprese esportatrici proponiamo una tassonomia delle imprese esportatrici a partire dai microdati a disposizione. Infatti, il lavoro qui discusso ha richiesto uno sforzo di sistematizzazione delle informazioni a disposizione per aumentare il grado di coerenza dell'analisi.

Più precisamente, l'analisi sviluppata ha fatto uso, da una parte, dei dati relativi alle esportazioni regionali (fonte COE Istat); dall'altra, di quelli di bilancio relativi all'intera impresa. A questo riguardo, rispetto al dato complessivo del fatturato, le vendite estere a nostra disposizione riguardano soltanto i beni prodotti (con qualche problema di cui daremo conto in seguito) sul territorio regionale. È stato dunque necessario territorializzare il bilancio delle imprese analizzate, in modo da ricavare una stima della propensione all'export che non sia distorta in particolare per le grandi imprese plurilocalizzate.

Ci proponiamo qui di identificare e, se possibile, descrivere, i comportamenti e le caratteristiche di diversi tipi di imprese, in modo da correggere il dato aggregato delle esportazioni regionali aggiungendovi le esportazioni relative a produzioni toscane, esportate attraverso altre regioni, e sottraendo i flussi usciti dalla Toscana ma ai quali non fa riscontro una attività produttiva sul territorio regionale.

Da una parte abbiamo le plurilocalizzate. Si tratta di imprese con sede in Toscana o fuori regione che hanno unità locali sia all'interno che all'esterno del territorio regionale. Date le informazioni a disposizione, relative alle esportazioni regionali complessive e le esportazioni totali delle sole imprese con sede in Toscana, riusciamo a descrivere compiutamente i comportamenti sui mercati internazionali soltanto delle imprese plurilocalizzate con sede sul territorio regionale. Abbiamo poi le imprese toscane che non hanno unità locali al di fuori del territorio regionale. Di queste riusciamo a capire quanto esportano attraverso altre regioni. Dato che non esiste una produzione a fare da controparte al movimento verso l'estero, i flussi eventualmente generati attraverso altre regioni devono essere attribuiti alla Toscana. Infine, abbiamo flussi generati a partire dal territorio regionale da imprese che non hanno unità produttive in Toscana. Tali movimenti dovrebbero essere sottratti alle esportazioni regionali. Rispetto alle informazioni a disposizione la tassonomia proposta non è completa. Infatti, non abbiamo a disposizione informazioni relative alle esportazioni a partire da altri territori delle imprese non toscane, abbiano o meno queste ultime impianti produttivi più o meno grandi fuori regione.

La nostra analisi si basa su tre fonti informative principali. L'archivio *core* è costituito da Asia Unità Locali (Istat), una banca dati statistica elaborata da Istat che permette di distinguere le unità locali presenti in Toscana tra imprese toscane (sede in regione) e imprese non toscane. Inoltre, presentando sia il dato relativo agli addetti complessivi dell'impresa che quello delle singole unità locali, l'archivio contiene informazioni relative alla quota di addetti impiegati sul territorio regionale, rispetto a quelli totali dell'impresa. E quindi di quantificare, sotto alcune ipotesi, il peso della produzione toscana rispetto a quella complessiva. Corrediamo poi questa base dati con le informazioni relative ad alcune voci di bilancio di impresa e alle esportazioni/importazioni complessive. Infine, leghiamo a questi dati i flussi di esportazioni dal territorio regionale registrati nell'archivio COE (Istat). L'anno di riferimento è il 2012. Ci concentriamo sulle sole imprese manifatturiere.

Le imprese con sede in Toscana hanno un valore delle esportazioni complessivo pari a oltre 21 miliardi; di cui 17,6 (80%) realizzato in Toscana. A fronte di questo impiegano sul territorio regionale l'87% dei loro addetti complessivi.

Se consideriamo le sole imprese toscane che non impiegano addetti al di fuori del territorio regionale, le cui esportazioni complessive sono da attribuire interamente alla Toscana, queste esportano circa 6,5 miliardi di euro. Di questi, 500 circa non sono conteggiati nell'archivio COE. Le imprese toscane che mantengono addetti sia all'interno che all'esterno del territorio regionale presentano un valore esportazioni COE pari al 74% del valore complessivo (11,6 miliardi su 15,5); a fronte dell'84% degli addetti. Questo dato ha un certo interesse perché, da una parte, potrebbe nascondere problemi legati alla corretta attribuzione delle esportazioni alla Toscana (es., se immaginiamo una produttività costante nei diversi stabilimenti, le imprese qui considerate dovrebbero esportare produzioni toscane per 13 miliardi di euro anziché per 11,6 miliardi); dall'altra invece, potrebbe introdurre, anche in questo caso sotto certe condizioni, un problema di produttività regionale (a parità di valore delle esportazioni, servono in Toscana più addetti). Naturalmente quest'ultima possibilità non considera il ruolo della domanda interna e, soprattutto, non distingue tra diversi prodotti e non considera il ruolo dei prezzi. Infine, il quadro è completo considerando le imprese non toscane con unità locali sul territorio regionale. Queste ultime esportano tramite la Toscana circa 1,7 miliardi di euro e impiegano in regione il 10% degli addetti. In questo caso, tuttavia, non avendo a disposizione il dato relativo alle esportazioni complessive non siamo in grado di capire se i flussi a disposizione rispecchiano o meno la quota di produzione realizzata all'interno del territorio regionale. Si noti infine come circa un miliardo di euro di esportazioni toscane sia generato da imprese senza unità locali in regione secondo l'archivio Asia Unità Locali. Tali flussi dovrebbero essere sottratti al dato complessivo. Tuttavia, considerati i dati utilizzati, non siamo in grado di attribuire un settore a tali imprese. Non possiamo quindi paragonarlo al dato relativo ai 500 milioni non conteggiati in COE realizzati attraverso altre regioni dalle imprese manifatturiere toscane³.

Se scomponiamo, distinguendo tra i vari settori, il fatturato generato in Toscana da queste imprese in una componente interna ed in una legata alle vendite estere⁴ (Graf. 1), siamo in grado di verificare come, in generale, all'interno di un quadro settoriale eterogeneo valga la considerazione secondo la quale la componente estera della domanda si caratterizza per andamenti migliori di quella interna.

In particolare, tra gli 11 settori che presentano una variazione non negativa del fatturato totale, 7 si denotano per incrementi sia del fatturato interno che di quello estero; in altri casi le perdite sul fronte della domanda interna sono più che compensate dalla crescita delle esportazioni. Sono soltanto 4 i settori che accusano perdite su entrambi i fronti (il tessile; la fabbricazione di mobili; la lavorazione di minerali non metalliferi; la fabbricazione di altri mezzi di trasporto).

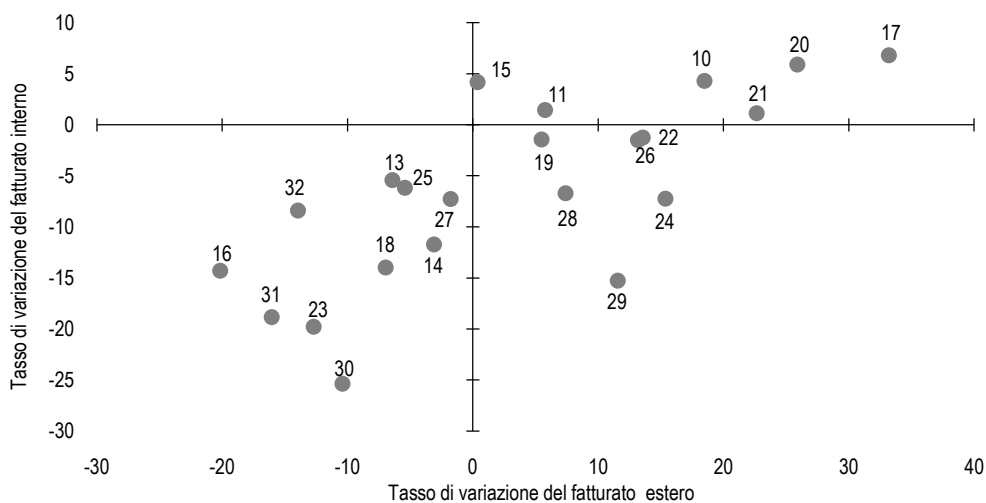
Allo stesso modo, se distinguiamo i comparti produttivi a seconda dell'uso finale dei beni (Graf. 2) notiamo come, ad eccezione dei beni di consumo durevoli, le vendite estere registrano incrementi in ognuna delle componenti del manifatturiero toscano. Nel caso dei beni di consumo non durevole le vendite estere sono tali da produrre sostanziali incrementi nel fatturato complessivo, mentre per i beni intermedi la caduta della domanda interna è bilanciata dalla crescita del fatturato esportato.

I risultati settoriali, quindi, pur nell'eterogeneità dei comportamenti, indicano che esiste una capacità di raccolta della domanda estera che è stata fonte di sostegno in questa lunga fase in cui la domanda interna, estremamente importante per molte delle imprese analizzate, è venuta a mancare.

³Si noti inoltre che l'analisi è basata su una fonte statistica e non amministrativa per l'anagrafica (Asia). L'archivio prodotto da Istat, concentrandosi sulle sole imprese attive in un determinato periodo, potrebbe escludere imprese comunque in vita che potrebbero aver dato vita ad un flusso di esportazioni.

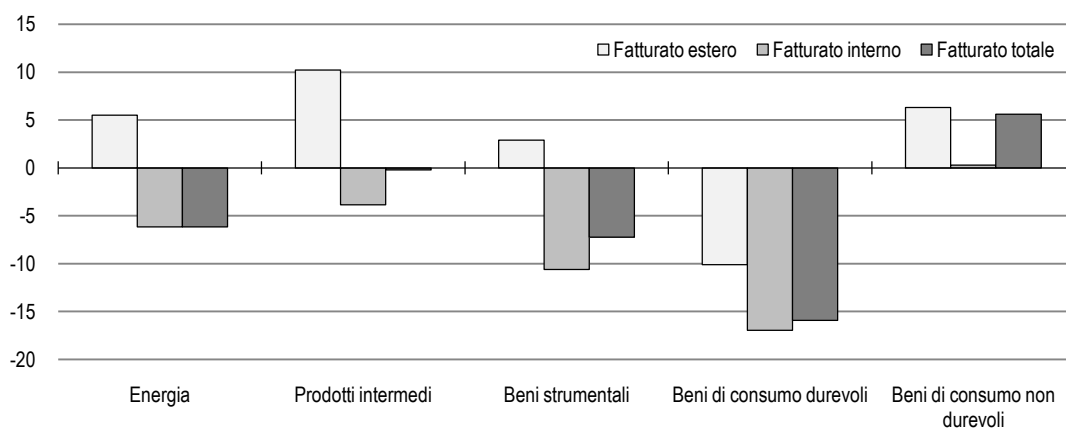
⁴ Per stimare il fatturato generato in Toscana dalle imprese considerate abbiamo utilizzato i quadri di ripartizione regionale del valore aggiunto delle imprese derivante dalle dichiarazioni IRAP. La quota media del valore aggiunto toscano rispetto a quello complessivo è stata applicata al fatturato totale in modo da ottenere una stima del valore di quest'ultimo riferibile alla Toscana. Abbiamo poi sottratto a questo il valore delle esportazioni così come ricavate dai dati COE per la Toscana (fatturato estero), ottenendo in tal modo il valore del fatturato interno.

Grafico 1
 VARIAZIONE % MEDIANA DEL FATTURATO INTERNO(ASSE Y) ED ESTERO(ASSE X) DELLE IMPRESE MANIFATTURIERE
 PER SETTORE DI ATTIVITÀ ECONOMICA (2007-2009 VS. 2010-2012)



Codice	Codifica	Codice	Codifica
10	Alimentari	22	Gomma e plastica
11	Bevande	23	Altri prodotti della lavorazione di minerali non metalliferi
13	Tessile	24	Metallurgia
14	Abbigliamento	25	Prodotti in metallo
15	Pelle	26	Computer, elettronica, ottica, elettromedicale, apparecchi di misurazione
16	Legno	27	Apparecchiature elettriche
17	Carta	28	Macchinari e apparecchiature nca
18	Stampa	29	Autoveicoli
19	Coke	30	Altri mezzi di trasporto
20	Chimica	31	Mobili
21	Farmaceutica	32	Altre industrie manifatturiere

Grafico 2
 VARIAZIONE % MEDIANA DEL FATTURATO ESTERO, ITALIANO E TOTALE DELLE IMPRESE MANIFATTURIERE
 PER RAGGRUPPAMENTO PRINCIPALI INDUSTRIE TRA IL 2007-2009 E IL 2010-2012



3.

Una analisi dei comportamenti individuali

3.1 *Esportare: un fenomeno concentrato su poche imprese, presenti in tutti i settori*

Quando si entra dentro ai settori considerando i risultati delle singole imprese emerge che ben oltre il 50% delle imprese in ogni settore esporta meno del 50% del proprio fatturato (Graf. 3a). Inoltre, delle 3.048 imprese analizzate, oltre la metà (1.736) ha esportato meno del 25% del proprio fatturato tra 2007 e 2009. Tra le rimanenti, soltanto 325 hanno realizzato all'estero oltre il 75% delle loro vendite (Tab. 4). Se osserviamo le caratteristiche dimensionali delle imprese analizzate, vediamo che le imprese con un fatturato inferiore ai 10 milioni di euro hanno un'incidenza maggiore nella classe a bassa propensione alle esportazioni (<25%).

Da questo si ricaverebbe l'immagine all'interno del quale, in generale, la forte propensione ad esportare non è una caratteristica diffusa tra molti produttori toscani.

In molti settori la propensione all'export aumenta in modo evidente qualora si prenda a riferimento non più l'impresa mediana ma il 75esimo percentile della distribuzione (Graf. 3b) il che sta ad indicare una forte concentrazione delle vendite estere su un numero ridotto di imprese esportatrici (quindi potremmo dedurre che sono soprattutto alcune imprese ad esportare, e sempre le stesse probabilmente).

Grafico 3
PROPENSIONE ALL'EXPORT PER DIVISIONI DEL COMPARTO MANIFATTURIERO. 2007-2009 E 2010-2012
(FATTURATO ESPORTATO IN PERCENTUALE DEL FATTURATO TOTALE)

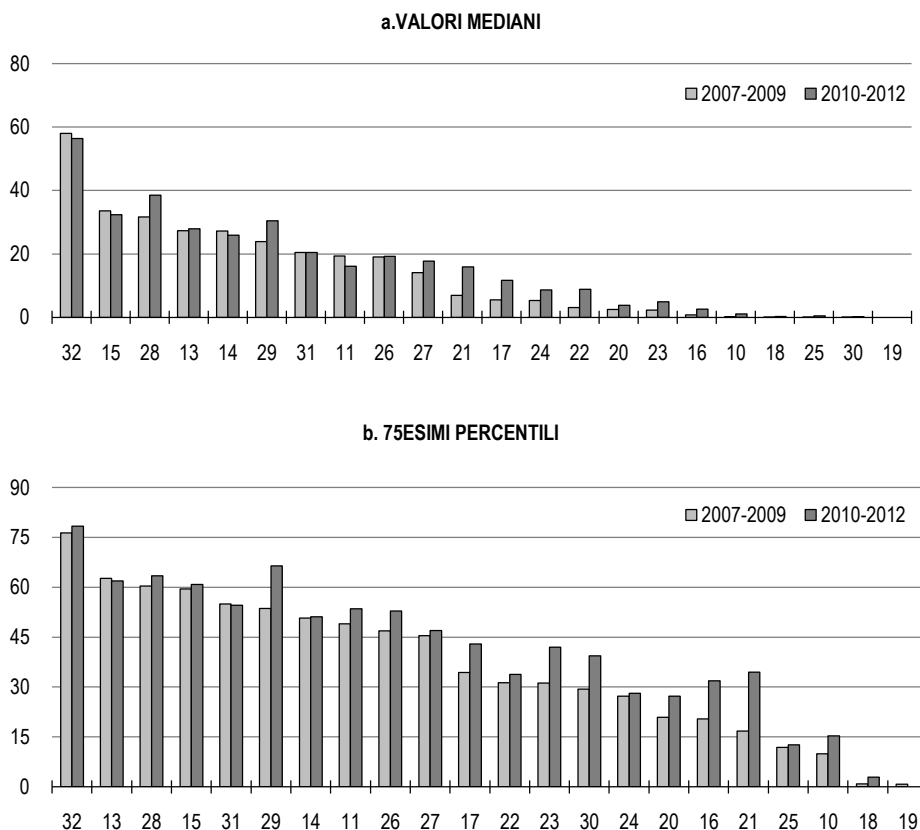


Tabella 4
NUMEROSITÀ PER LE DIVERSE PROPENSIONI ALL'EXPORT (AL MOMENTO INIZIALE: MEDIA 2007-2009)

Propensione all'export iniziale	Classe di fatturato iniziale	Numero imprese	%
<25%	Meno di 10 milioni di euro	1505	86,69
	Oltre 10 milioni di euro	231	13,31
	TOTALE	1736	100
25-49%	Meno di 10 milioni di euro	424	76,4
	Oltre 10 milioni di euro	131	23,6
	TOTALE	555	100
50-74%	Meno di 10 milioni di euro	325	75,23
	Oltre 10 milioni di euro	107	24,77
	TOTALE	432	100
>=75%	Meno di 10 milioni di euro	246	75,69
	Oltre 10 milioni di euro	79	24,31
	TOTALE	325	100

Il risultato precedente, se letto in altra chiave, mette in luce anche un'ulteriore considerazione: un po' in tutti i settori esistono imprese con una forte proiezione estera e che, per di più, hanno aumentato il valore delle vendite sui mercati internazionali anche in questi anni difficili. Semplificando, si può affermare che non è il settore che conta ma la capacità di produrre prodotti di qualità e di saperli collocare laddove vi è domanda; alcune imprese ci sono riuscite. Vediamo quante.

La "propensione all'export" che calcoliamo per ogni singola unità ci ha consentito di stimare una matrice di transizione che consideri la propensione al momento iniziale (media 2007-2009) e quella al momento finale (media 2010-2012). Quanto emerge dai dati indica che questa è una caratteristica strutturale dell'impresa vista la notevole persistenza nella classe di appartenenza anche a distanza di tempo. Come mostrato in tabella 2, infatti, le transizioni delle imprese da una classe di propensione all'export all'altra sono molto limitate, considerato che il 77% circa di queste persiste nella medesima classe nei due periodi. Inoltre, non si registra una significativa differenza tra il numero di imprese che aumentano la propria quota di fatturato esportato (13%) e quello delle imprese che la diminuiscono⁵ (10%) (Tab. 5).

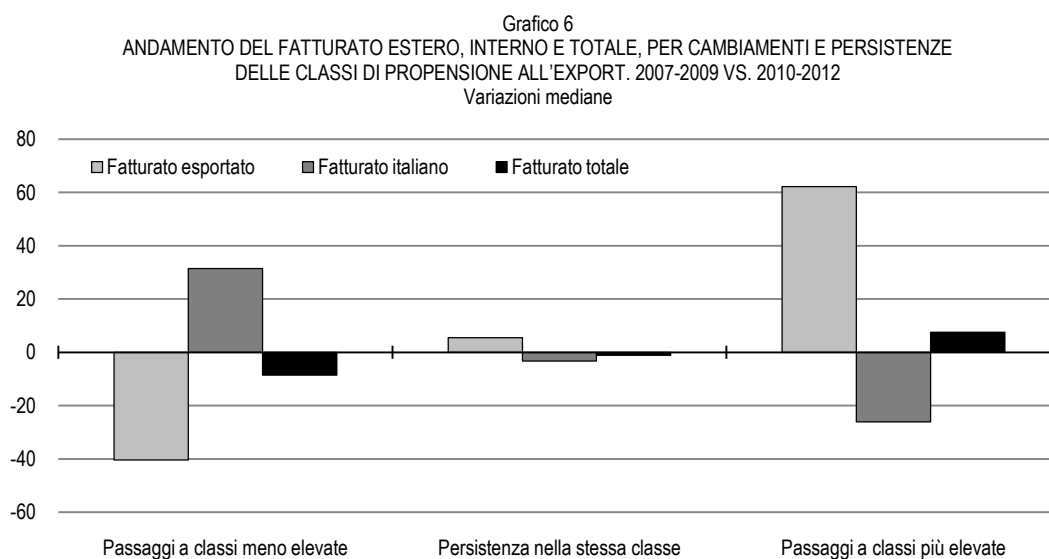
Tabella 5
MATRICE DI TRANSIZIONE DELLA PROPENSIONE ALL'EXPORT DELLE IMPRESE MANIFATTURIERE TOSCANE
TRA 2007-2009 E 2010-2012 (PMI E GRANDI IMPRESE)

Propensione all'export 2007-2009	Propensione all'export 2010-2012				TOTALE
	<25%	25-49%	50-74%	>=75%	
<25%	1.574	139	13	10	1.736
25-49%	103	297	125	30	555
50-74%	21	83	254	74	432
>=75%	17	10	73	225	325
TOTALE	1.715	529	465	339	3.048

⁵Tali risultati sono confermati qualora si prendano in considerazione tutte le imprese senza escludere quelle con un fatturato al di sotto dei 2 milioni di euro negli anni di partenza

3.2 *Vince chi esporta*

Nel periodo considerato, le imprese caratterizzate dal passaggio ad un classe più elevata aumentano sostanzialmente le loro vendite estere, a fronte in molti casi di una diminuzione di quelle interne, e in linea di massima si distinguono per una variazione positiva del fatturato complessivo (Graf. 6). Le imprese che passano a classi meno elevate di propensione all'export sono invece caratterizzate da un incremento del fatturato interno che tuttavia non compensa le perdite riscontrate sui mercati internazionali e quindi, tendenzialmente, registrano una diminuzione del fatturato totale. Le imprese persistenti nella medesima classe di propensione all'export appaiono sostanzialmente stazionarie, mostrando un leggero aumento delle vendite estere che tuttavia non è tale da compensare un rallentamento fatturato interno.



Concentrando l'attenzione su quei soggetti che hanno aumentato in questa fase la loro proiezione internazionale (spostandosi in una classe di "propensione all'esportazione" superiore) la matrice di transizione è scomposta in modo da osservare la percentuale di imprese che, per ogni cella della matrice, mostra andamenti positivi, negativi o stabili (con fluttuazioni contenute entro il 5%), nel fatturato estero, interno e complessivo⁶ (Tabb. 7-8). Per quanto concerne il fatturato estero, quasi tutte le imprese che si muovono verso classi di propensione all'export superiori sono caratterizzate da una crescita delle vendite sui mercati internazionali. Allo stesso tempo, ben visibile è l'abbandono da parte loro del mercato interno. Nel complesso, però, ad eccezione di casi sporadici, la strategia di puntare sul mercato internazionale non sembra essere stata una semplice difesa rispetto ad una domanda interna stagnante visto che la maggioranza delle imprese che ha accresciuto la sua proiezione estera ha registrato anche un aumento del fatturato complessivo. Nel complesso sembra emerge un nucleo di soggetti che nel tempo è riuscito a compensare la carenza di domanda interna con una maggior capacità di penetrare i mercati internazionali. È bene segnalare poi che in alcuni casi, seppur limitati, queste imprese sono state così capaci da riuscire ad aumentare anche il fatturato interno.

⁶ Consideriamo "stabile" un fatturato che presenta un tasso di variazione nel periodo (positivo o negativo) contenuto entro il 5%.

Per quanto concerne le imprese che mostrano passaggi verso classi inferiori di propensione all'export, la maggioranza di queste presenta diminuzioni del fatturato estero al quale si abbina, in linea di massima, un incremento del fatturato interno che però, nella maggior parte dei casi, non è stato sufficiente a compensare l'abbandono del mercato internazionale. In alcuni casi, il fatturato complessivo è cresciuto, ma si tratta di una porzione contenuta di imprese.

Presentano infine un certo interesse le imprese che si situano lungo la diagonale della matrice di transizione. Infatti, da una parte, queste costituiscono il gruppo più numeroso e, dall'altra, le variazioni mediane del fatturato osservate (Graf. 6) sembrano descrivere un mondo completamente "spaccato" a metà tra soggetti che esibiscono tassi di crescita positivi delle vendite, estere e/o interne, e coloro che invece si distinguono per andamenti negativi in una o entrambe le componenti del fatturato. Di tutti questi soggetti, quelli che destano maggior interesse ai nostri scopi di analisi, sono coloro che si collocano stabilmente nella classe di "propensione all'export" più elevata. Si tratta evidentemente di imprese stabilmente presenti sul mercato internazionale e che fanno di questo canale il principale stimolo alla loro produzione. Si tratta di 225 imprese che mantengono una quota di fatturato esportato superiore al 75% e per le quali è emerso che oltre la metà ha incrementato il proprio fatturato esportato (mediana: +1,5%) e il fatturato complessivo (mediana: +0,6%).

Dall'analisi fin qui svolta emerge quindi l'immagine di un sistema nel quale, in questi anni difficili, per avere successo (aumentare il fatturato totale) è stato necessario conquistare l'estero (aumentando la propensione a esportare e con essa, anche il fatturato esportato). I dati indicano che ci sono imprese che ci sono riuscite. Si tratta di imprese che più di altre rappresentano i pionieri di una fase di rilancio della nostra economia e sulle quali si dovrà puntare, sia per aumentare la capacità di queste di conquistare mercati esteri, sia per aumentare il loro impatto sul territorio.

Tabella 7
 ANDAMENTO DEL FATTURATO DELLE IMPRESE MANIFATTURIERE TOSCANE PER CLASSE DI TRANSIZIONE DELLA PROPENSIONE ALL'EXPORT TRA 2007-2009 E 2010-2012
 (PMI E GRANDI IMPRESE)
 Valori %

Propensione all'export 2007-2009	Propensione all'export 2010-2012											
	<25%			25-49%			50-74%			≥75%		
	In diminuzione	Stabile	In crescita	In diminuzione	Stabile	In crescita	In diminuzione	Stabile	In crescita	In diminuzione	Stabile	In crescita
<i>Fatturato estero</i>												
<25%	26,4	31,2	42,4	5,0	5,0	89,9	0,0	0,0	100,0	10,0	0,0	90,0
25-49%	90,3	3,9	5,8	38,4	8,8	52,9	16,0	3,2	80,8	36,7	0,0	63,3
50-74%	100,0	0,0	0,0	75,9	7,2	16,9	45,3	7,9	46,9	31,1	4,1	64,9
≥75%	100,0	0,0	0,0	90,0	0,0	10,0	68,5	13,7	17,8	43,1	10,2	46,7
<i>Fatturato italiano</i>												
<25%	47,2	14,2	38,6	68,3	6,5	25,2	76,9	0,0	23,1	100,0	0,0	0,0
25-49%	36,9	9,7	53,4	39,1	14,5	46,5	71,2	8,0	20,8	96,7	3,3	0,0
50-74%	52,4	0,0	47,6	28,9	7,2	63,9	52,8	14,2	33,1	85,1	5,4	9,5
≥75%	41,2	0,0	58,8	10,0	10,0	80,0	9,6	2,7	87,7	52,4	8,0	39,6
<i>Fatturato totale</i>												
<25%	46,1	14,1	39,8	37,4	10,1	52,5	23,1	0,0	76,9	70,0	0,0	30,0
25-49%	54,4	3,9	41,7	39,4	8,8	51,9	35,2	8,0	56,8	60,0	3,3	36,7
50-74%	81,0	0,0	19,0	54,2	10,8	34,9	48,4	11,0	40,6	39,2	4,1	56,8
≥75%	76,5	0,0	23,5	40,0	10,0	50,0	39,7	16,4	43,8	44,0	10,2	45,8

Tabella 8
 ANDAMENTO DEL FATTURATO DELLE IMPRESE MANIFATTURIERE TOSCANE PER CLASSE DI TRANSIZIONE DELLA PROPENSIONE ALL'EXPORT TRA 2007-2009 E 2010-2012
 (TUTTE LE IMPRESE)
 Valori %

Propensione all'export 2007-2009	Propensione all'export 2010-2012											
	<25%			25-49%			50-74%			>=75%		
	In diminuzione	Stabile	In crescita	In diminuzione	Stabile	In crescita	In diminuzione	Stabile	In crescita	In diminuzione	Stabile	In crescita
<i>Fatturato estero</i>												
<25%	18,0	57,7	24,3	4,8	2,2	93,0	1,3	0,0	98,7	21,6	0,0	78,4
25-49%	94,1	2,2	3,8	41,1	8,4	50,5	17,1	2,6	80,3	29,6	0,0	70,4
50-74%	98,0	0,0	2,0	78,1	8,6	13,3	47,9	7,2	44,9	28,6	5,9	65,5
>=75%	97,6	0,0	2,4	90,0	0,0	10,0	69,2	12,1	18,7	42,8	9,6	47,6
<i>Fatturato italiano</i>												
<25%	50,2	11,3	38,5	64,4	7,0	28,6	77,6	2,6	19,7	97,3	0,0	2,7
25-49%	46,5	7,6	45,9	43,2	14,1	42,7	74,1	7,8	18,1	92,6	1,9	5,6
50-74%	51,0	0,0	49,0	28,1	8,6	63,3	56,6	13,0	30,4	84,0	5,0	10,9
>=75%	46,3	0,0	53,7	15,0	5,0	80,0	12,1	2,2	85,7	52,4	7,2	40,4
<i>Fatturato totale</i>												
<25%	49,7	11,3	38,9	35,9	8,3	55,9	26,3	9,2	64,5	64,9	2,7	32,4
25-49%	61,1	5,9	33,0	43,7	8,4	47,9	37,8	8,8	53,4	51,9	7,4	40,7
50-74%	77,6	0,0	22,4	55,5	10,9	33,6	51,5	10,5	38,0	42,9	5,0	52,1
>=75%	87,8	0,0	12,2	55,0	10,0	35,0	41,8	15,4	42,9	43,5	9,9	46,6

3.3 *Non ci si improvvisa esportatori*

È chiaro che imprese che hanno avuto successo sui mercati esteri, al di là di casi sporadici, non possono che essere imprese in grado di “programmare” la loro attività con un largo anticipo. Questo lo si evince anche dal fatto che la costruzione di una capacità competitiva in grado di farle crescere anche in una fase storica come quella attuale è stato il frutto per loro, ancor più che per le altre imprese, di un precedente processo di investimento. Questo è quello che emerge da una analisi che si è svolta abbinando ad ogni impresa che ha aumentato la propria propensione ad esportare, e che in linea di massima nella gran parte dei casi ha anche aumentato il fatturato complessivo, un’impresa di simili caratteristiche⁷ ma che invece ha diminuito la propensione all’esportazione. I risultati indicano che nel caso delle imprese di “successo” è stata più intensa l’accumulazione di capitale produttivo, attraverso un processo di investimento nella fase iniziale. È stato poi evidente che altro elemento distintivo per i soggetti di “successo” è stato quello di raggiungere più mercati di destinazione con una strategia che potremmo dire di diversificazione del rischio internazionale. È evidente che i due elementi, investimenti e mercati raggiunti, si legano tra loro e non possono che essere il frutto di una pianificazione aziendale finalizzata all’internazionalizzazione.

Il frutto di queste scelte in molti casi è stato non solo quello di vedere imprese in grado di proiettarsi maggiormente verso l’estero, aumentando anche il volume del fatturato, ma anche quello di raggiungere margini di profitto più elevati⁸ rispetto a quei soggetti che invece non sono stati in grado di fare lo stesso tipo di percorso. Il risultato indica quindi la presenza di un cuore imprenditoriale attivo e che nonostante il contesto ancora resiste.

Box 2

Dentro al gruppo dei pionieri: nuovi vs. vecchi esportatori

L’analisi qui proposta presenta un gruppo di pionieri dello sviluppo – coloro che hanno aumentato la loro propensione ad esportare – come un insieme omogeneo di imprese, quando queste ultime in realtà potrebbero differire lungo dimensioni estremamente rilevanti. In particolare, riveste un grande interesse capire se la performance di tali imprese sia guidata da spinte lungo il margine estensivo (nuove imprese che si affacciano sui mercati internazionali) oppure lungo quello intensivo (esportatori del passato che hanno incrementato la loro propensione all’export).

Se gli esportatori hanno esibito migliori performance in termini di mortalità, produttività e fatturato durante gli anni della crisi questo è dovuto principalmente a 3 diversi tipi di esportatori, in parte sovrapponibili per caratteristiche. In particolare, le imprese caratterizzate da una elevata propensione all’export prima del 2008 hanno esibito, rispetto ai non esportatori, migliori performance in termini di crescita della produttività (sia come fatturato su addetti che come produttività totale dei fattori) e del fatturato. Lo stesso risultato è stato raggiunto dagli esportatori pre 2008 che sono stati capaci di aumentare la loro propensione all’export nel corso della crisi. Entrambi i tipi tuttavia, non mostrano un migliore andamento in termini di addetti e di accumulazione del capitale. In altri termini, lungo il margine intensivo c’è stato un forte recupero di produttività che ha premiato le imprese molto dinamiche sui mercati internazionali, che però non ha prodotto significative ricadute dal punto di vista occupazionale.

D’altra parte, la dinamica che ha caratterizzato le imprese che dopo la crisi si sono affacciate sui mercati internazionali è stata estremamente migliore rispetto a quella dei non esportatori. Infatti, tali imprese, oltre ad essersi contraddistinte per un migliore andamento in termini di produttività e fatturato, sono state anche quelle che sono hanno attivato con maggiore intensità la domanda di lavoro e di investimenti.

⁷ Gli abbinamenti sono stati effettuati considerando il settore, la classe di età, la provincia, la classe dimensionale, la classe di propensione alle esportazioni iniziale. Le imprese che hanno aumentato la loro propensione all’export o hanno continuato a realizzare una quota superiore al 75% delle proprie vendite all’estero si distinguono per un tasso di variazione superiore del 7,7% rispetto ai controlli abbinati.

⁸ Le imprese che hanno aumentato la loro propensione all’export o hanno continuato a realizzare una quota superiore al 75% delle proprie vendite all’estero hanno realizzato profitti significativamente superiori tra 2010 e 2012 rispetto ai controlli abbinati.

Infine, una dinamica significativamente peggiore in termini di addetti ha caratterizzato gli esportatori che, presenti sui mercati internazionali già all'inizio della crisi, non sono stati in grado di accrescere la quota di fatturato esportata. Le traiettorie di sviluppo a livello di impresa interagiscono quindi con i fenomeni di internazionalizzazione in maniera molto complessa, delineando percorsi di ascesa, ingresso, uscita e declino, che danno luogo a interessanti aggregazioni a livello di sistema produttivo.

4. Un'analisi multivariata sulle esportatrici

Per cercare di comprendere più a fondo le caratteristiche di quei soggetti che hanno avuto maggior successo, sia nello specifico dei soli mercati internazionali che nel complesso della loro attività, si sono sviluppate due linee di analisi, in coerenza con quanto già visto. In prima istanza, sono state analizzate le caratteristiche delle imprese che si sono mosse verso classi di propensione all'export più/meno elevate rispetto a quelle che sono rimaste nella stessa classe. In un secondo momento, è stata scelta come variabile dipendente la dinamica del fatturato totale in modo da delineare i tratti principali delle imprese in crescita⁹.

Nel primo esercizio la variabile dipendente¹⁰ viene messa in relazione con: 1) una variabile categorica che indica la classe di variazione del fatturato italiano (e estero); 2) una che indica la classe dimensionale di partenza (come addetti e come fatturato); 3) la classe di propensione all'export al momento dell'inizio della nostra analisi (media del periodo 2007-2009); 4) una variabile che tenga conto della classe di età.

Nell'analisi svolta si controllano i risultati per settore e provincia di appartenenza, cercando di comprendere se effettivamente il comparto produttivo di appartenenza non ha rilevanza, ed anche per il risultato ottenuto nei diversi mercati raggiunti (distinti in 15 aree geografiche di esportazione). In tabella 9 riportiamo i risultati del primo dei due modelli.

L'analisi proposta mostra che, rispetto a quella benchmark¹¹, le imprese che si muovono verso classi meno elevate tendono a non mostrare molte differenze di carattere settoriale e non emergono comportamenti più marcati né relativamente alla classe di età né a quella dimensionale. Se invece consideriamo le imprese che si muovono verso classi più elevate, al di là del fatto che emergono differenziazioni settoriali, si nota come tali aziende siano significativamente più presenti tra le imprese giovani e si distinguano per una quota non marginale di fatturato esportato già alla partenza.

Andando ad osservare il comportamento sui mercati, si rintracciano alcuni segnali interessanti: le imprese caratterizzate da passaggi verso classi inferiori sono quelle non in grado di mantenere quote di mercato nell'Europa a 27 (inoltre tali imprese esportano significativamente di meno verso Stati Uniti e Canada), mentre quelle in crescita per propensione all'export commerciano significativamente di più con l'Unione Europea a 15. In estrema sintesi, nonostante la debolezza della domanda proveniente dai tradizionali partner commerciali, è evidente che le imprese toscane capaci di accrescere la loro proiezione estera manifestano una maggiore capacità di penetrare i mercati europei. È difficile generalizzare ma viene il legittimo sospetto che per aumentare la propensione ad esportare proprio riuscendo a penetrare maggiormente i mercati europei, proprio in questa fase di forte difficoltà per l'Unione,

⁹ In particolare sono stati stimati alcuni modelli logistici, multinomiali o binari. La pretesa non è quella di introdurre relazioni di tipo causale, ma solo di comprendere quali sono le caratteristiche di base (es., il settore, il territorio di appartenenza, la dimensione iniziale, la classe di età etc.) di quelle imprese che sono cresciute, sia in termini di propensione all'esportazione che di fatturato totale.

¹⁰ Le modalità sono: "passaggio a classe meno elevata"; "persistenza nella stessa classe"; "passaggio a classe più elevata".

¹¹ Si ricorda che l'impresa base nel nostro caso è quella persistente nella medesima classe di propensione all'export.

le imprese debbano aver aumentato la loro competitività; sia quella di prezzo, ma anche quella non di prezzo legata alla qualità dei prodotti e del servizio offerto.

Tabella 9
MODELLO MULTINOMIALE

Variabili esplicative		Coefficienti (p-value tra parentesi)	
		Passaggi a classi meno elevate	Passaggi a classi più elevate
Dinamica fatturato estero	Stabile	-1,55 (0,000)	-0,41 (0,198)
	In aumento	-3,04 (0,000)	2,03 (0,000)
Dinamica fatturato interno	Stabile	0,25 (0,417)	-1,82 (0,000)
	In aumento	2,05 (0,000)	-1,93 (0,000)
Settore	Bevande	-1,12 (0,317)	0,74 (0,400)
	Tessile	-0,71 (0,313)	1,51 (0,015)
	Abbigliamento	0,10 (0,887)	1,71 (0,005)
	Pelle	-0,24 (0,719)	1,86 (0,002)
	Legno	-1,08 (0,309)	0,92 (0,181)
	Carta	-0,35 (0,681)	1,68 (0,008)
	Stampa	1,89 (0,288)	-0,65 (0,591)
	Coke	-0,85 (1,000)	-16,06 (0,999)
	Chimica	-2,01 (0,060)	0,41 (0,592)
	Farmaceutica	1,78 (0,318)	3,02 (0,000)
	Gomma e plastica	-0,70 (0,387)	1,26 (0,053)
	Altri prodotti lav. minerali non met.	-1,80 (0,025)	0,98 (0,113)
	Metallurgia	-0,59 (0,560)	0,62 (0,440)
	Prodotti in metallo	-0,67 (0,382)	0,94 (0,139)
	Computer, elettr. ecc.	-0,03 (0,970)	1,86 (0,008)
	Apparecchiature elettriche	-0,87 (0,278)	1,40 (0,039)
	Macchinari e apparecchiature nca	-0,61 (0,367)	2,01 (0,001)
	Autoveicoli	-0,95 (0,368)	0,73 (0,424)
	Altri mezzi di trasporto	-0,53 (0,549)	0,59 (0,440)
Mobili	-0,42 (0,558)	1,55 (0,014)	
Altre industrie manifatturiere	-0,98 (0,166)	2,09 (0,001)	
Classe di addetti	Piccola	-0,32 (0,165)	-0,06 (0,737)
	Media	-0,34 (0,361)	-0,67 (0,039)
	Grande	-1,43 (0,114)	-0,45 (0,551)
Classe di fatturato	Media	-0,35 (0,179)	0,24 (0,267)
	Grande	0,90 (0,224)	0,41 (0,494)
Quota export partenza	25-49%	19,89 (0,979)	1,58 (0,000)
	50-74%	20,09 (0,978)	0,89 (0,000)
	>=75%	19,91 (0,979)	-18,82 (0,992)
Provincia	Lucca	-0,51 (0,386)	0,26 (0,470)
	Pistoia	-0,90 (0,136)	-0,79 (0,061)
	Firenze	-0,33 (0,544)	-0,54 (0,129)
	Livorno	0,38 (0,667)	-0,38 (0,502)
	Pisa	-0,74 (0,213)	-0,74 (0,059)
	Arezzo	0,34 (0,575)	-0,20 (0,612)
	Siena	-0,45 (0,465)	-0,40 (0,331)
	Grosseto	-0,77 (0,579)	-1,49 (0,177)
Prato	-0,68 (0,257)	-0,37 (0,371)	
Classe di età	Nata dopo il 2000	-0,05 (0,919)	-0,50 (0,097)
	Nata dopo il 2006	-0,13 (0,755)	-0,50 (0,064)
Costante		-19,60 (0,979)	-3,32 (0,000)

Questi risultati vengo in linea di massima confermati anche quando si guarda non più alla propensione ad esportare come variabile spiegata ma all'andamento del fatturato totale. Dai risultati dell'analisi (Tab. 10) si evince che le imprese in crescita per fatturato sono in crescita in termini di vendite estere; sono relativamente giovani; hanno dimensioni medie; e la loro quota di fatturato esportato iniziale è tra il 25 e il 50%. Infine, emerge ancora come le imprese in crescita per il fatturato complessivo prediligono rispetto alle altre l'Unione Europea come

destinazione privilegiata alla quale si aggiunge, diversamente da quanto emergeva in precedenza, anche il mercato asiatico.

Tabella 10
MODELLO LOGISTICO

Variabili esplicative		Coefficienti (p-value tra parentesi)
Propensione all'export	Stabile	0,35 (0,015)
	In crescita	0,82 (0,000)
Settore	Bevande	-0,21 (0,593)
	Tessile	-1,00 (0,000)
	Abbigliamento	-0,58 (0,010)
	Pelle	0,11 (0,588)
	Legno	-1,38 (0,000)
	Carta	0,51 (0,055)
	Stampa	-0,98 (0,008)
	Coke	-2,31 (0,032)
	Chimica	-0,09 (0,753)
	Farmaceutica	-0,16 (0,759)
	Gomma e plastica	-0,21 (0,394)
	Altri prodotti lav. minerali non met.	-1,74 (0,000)
	Metallurgia	-0,66 (0,053)
	Prodotti in metallo	-0,49 (0,022)
	Computer, elettr. ecc.	-0,04 (0,898)
	Apparecchiature elettriche	-0,77 (0,010)
	Macchinari e apparecchiature nca	-0,80 (0,000)
	Autoveicoli	-1,49 (0,002)
	Altri mezzi di trasporto	-1,44 (0,000)
	Mobili	-2,28 (0,000)
Altre industrie manifatturiere	-0,68 (0,010)	
Classe di addetti	Piccola	0,11 (0,343)
	Media	0,21 (0,232)
	Grande	-0,35 (0,439)
Classe di fatturato	Media	0,52 (0,000)
	Grande	0,42 (0,238)
Quota export partenza	25-49%	0,27 (0,016)
	50-74%	0,00 (0,977)
	>=75%	0,20 (0,165)
Provincia	Lucca	-0,07 (0,790)
	Pistoia	0,08 (0,778)
	Firenze	0,27 (0,271)
	Livorno	-0,60 (0,094)
	Pisa	-0,18 (0,492)
	Arezzo	0,40 (0,133)
	Siena	-0,11 (0,695)
	Grosseto	-0,58 (0,211)
	Prato	0,55 (0,045)
Classe di età	Nata dopo il 2000	-0,68 (0,000)
	Nata dopo il 2006	-0,94 (0,000)
Costante		0,38 (0,301)

5. Conclusioni

Le imprese esportatrici rappresentano uno spaccato particolarmente importante del manifatturiero toscano, in particolare di quel nucleo di imprese dinamiche che, anche in questa lunga fase recessiva, oltre ad aumentare i propri fatturati, è riuscito a mantenere, e spesso espandere, i livelli occupazionali. In realtà, se si escludono le imprese che esportano all'estero solo piccoli importi, il numero delle imprese esportatrici può apparire modesto, dando l'idea che, alla fine, questa grande forza propulsiva che attribuiamo alle esportazioni sia di fatto limitata ad una piccola parte del mondo produttivo regionale.

In realtà sappiamo -anche se i dati disponibili non consentono di documentarlo- che attorno a queste imprese direttamente presenti su tali mercati ruotano altre imprese ad esse strettamente legate da rapporti di subfornitura, talvolta persino di ricerca: in altre parole il sistema di imprese direttamente e indirettamente presente sui mercati internazionali è in realtà assai più ampio di quello qui osservato. Quelle qui osservate sono di fatto solo le imprese di punta della filiera orientata ai mercati internazionali.

Come nelle attese, le imprese esportatrici hanno effettivamente realizzato in questi anni risultati spesso molto positivi; in molti casi i buoni risultati ottenuti sui mercati esteri hanno consentito di coprire le peggiori *performances* realizzate sul mercato interno, anche se non mancano i casi di imprese che simultaneamente hanno realizzato crescite in entrambi i mercati: in tali casi la specificità delle produzioni è evidentemente tale da riuscire a far fronte anche alla debole domanda proveniente dal mercato nazionale. Più rari i casi di imprese che invece hanno visto contrazioni dei fatturati anche nel mercato estero: si tratta in genere di imprese appartenenti ai settori oggi più in difficoltà (tessile, mobile, altri mezzi di trasporto).

Se i successi realizzati in questi anni sono innegabili -l'aumento dell'export a partire dal 2008 ha infatti superato il 16% ed è il più alto tra le regioni italiane- essi potrebbero però essere il frutto di comportamenti diversi, non tutti ugualmente virtuosi: da un lato, potrebbero essere l'espressione vincente di un sistema produttivo che, puntando sull'alta qualità dei beni prodotti, in realtà non ha perso la sua competitività (come molte analisi macro invece lascerebbero pensare); dall'altro potrebbero essere, invece, la risposta ad un mercato interno asfittico che ha spinto le imprese a cercare soluzioni alternative su mercati più dinamici, magari anche attraverso la compressione dei prezzi e quindi dei margini di profitto,

Sebbene sia probabile che anche questo secondo tipo di comportamenti sia presente, l'analisi qui condotta sembrerebbe confermare la prevalenza dei comportamenti più virtuosi: l'aumento delle vendite all'estero coincide in molti casi con un aumento del fatturato complessivo sottolineando quindi la redditività complessiva della scelta effettuata. Stare sui mercati esteri è, in genere, il frutto di una strategia aggressiva da parte delle imprese, tanto che quelle che su questo fronte hanno avuto più successo sono anche quelle che negli anni precedenti hanno investito e che da tempo presidiano i mercati internazionali: in altre parole esportatori non ci si improvvisa, ma lo si diventa a seguito di strategie avviate da tempo e che sono state assistite da una costante attenzione agli investimenti. Ciò non toglie che vi siano anche non poche giovani imprese che si sono introdotte su tali mercati, realizzando spesso una rapida espansione delle proprie vendite all'estero; dal momento che, in generale, le imprese giovani hanno avuto in questi anni maggiori difficoltà ciò ci indica che quelle tra di loro che si sono più orientate verso tali mercati le hanno superate con maggiore facilità.

Il mercato europeo resta la principale destinazione delle imprese toscane, esso rappresenta la base principale delle nostre vendite all'estero; in fondo è il mercato più sicuro per tradizione dei rapporti, per vicinanza culturale (e anche fisica), per l'assenza del rischio di cambio, ma è anche

vero che le imprese toscane hanno saputo inserirsi con successo anche sui mercati extra-europei più di quanto abbiano fatto le imprese delle altre regioni (confermando in questo una caratteristica che da sempre ha connotato l'economia toscana), mostrando come la diversificazione sia una chiave importante di successo: i risultati migliori li hanno infatti realizzati le imprese che hanno maggiormente diversificato i mercati di sbocco.

Quindi, da un lato, una base importante dell'export regionale è stabilmente legata ai mercati europei per molti versi più sicuri, ma anche meno dinamici e una parte, per la Toscana più rilevante che per le altre regioni, alla ricerca di mercati nuovi, certamente più difficili da raggiungere, ma anche più dinamici. L'equilibrio tra queste due componenti è forse alla base di una crescita che è stata negli ultimi anni costante e particolarmente dinamica.

Si conferma quindi che, pur all'interno di un sistema produttivo complessivamente in difficoltà, persista un nucleo di imprese che è riuscito a realizzare risultati di rilievo. Una parte rilevante di questo mondo deriva i suoi successi dal fatto di operare direttamente sui grandi mercati internazionali, ma è del tutto verosimile ipotizzare che dietro questo nucleo di imprese - relativamente ristretto- vi sia un sistema più ampio di imprese manifatturiere ed anche di servizio che opera all'interno della stessa filiera produttiva e che trae evidenti benefici da questa collocazione.

Se anche nei prossimi anni la componente più dinamica della domanda finale continuerà ad essere quella estera è evidente che i successi conseguiti in questi anni sono di buon auspicio, ma ci indicano anche che la domanda estera da sola non può essere sufficiente a garantire una crescita adeguata della nostra economia: in fondo rappresenta solo il 30% del PIL regionale. Il fatto, poi, che le maggiori spinte alla crescita della domanda mondiale provengano da mercati lontani sui quali già le imprese toscane mostrano di essersi efficacemente introdotte può essere anche questo di buon auspicio, ma conferma anche l'esigenza di politiche per l'internazionalizzazione delle imprese volte a favorirne l'insediamento su tali mercati certamente dinamici, ma anche assai più rischiosi e lontani.