

3. PERFORMANCE E STRATEGIE DI EXPORT DELLE IMPRESE MANIFATTURIERE ITALIANE NEGLI ANNI PIÙ RECENTI

- *Tra gennaio/novembre 2010 e 2012, le 45 mila imprese manifatturiere persistentemente esportatrici hanno complessivamente aumentato le vendite all'estero di circa l'11 per cento.*
- *Il 35,7 per cento delle imprese (circa 16 mila unità) ha aumentato l'export sia verso l'area Ue sia verso i paesi extra-europei e rappresenta il nucleo a maggiore competitività; il 16 per cento delle imprese (circa 7.200 unità) hanno diminuito le vendite all'estero in entrambe le aree di sbocco.*
- *La frequenza delle imprese in crescita aumenta all'aumentare della dimensione.*
- *Le piccole imprese si espandono con maggiore facilità sul mercato comunitario; le medie e grandi verso i paesi extra-Ue. L'arretramento dai mercati in crescita riguarda le imprese di minore dimensione.*
- *Negli ultimi due anni, le imprese manifatturiere hanno privilegiato strategie di miglioramento della qualità/incremento della gamma dei prodotti e di contenimento dei prezzi.*
- *I principali ostacoli all'export sono la difficoltà di comprimere i costi di produzione e i vincoli di accesso al credito. Le dimensioni sono percepite come un impedimento da una impresa su cinque.*
- *Il problema dell'insufficienza dimensionale riguarda circa un quarto delle piccole imprese e un quinto delle medie, mentre è avvertito da meno di una grande impresa su dieci.*
- *Circa il 50 per cento delle imprese manifatturiere ritiene che un'espansione delle proprie esportazioni necessiterebbe di ulteriori misure di garanzia o agevolazione del credito all'export.*

In precedenza si è evidenziato come un aspetto significativo della fase recessiva che ha investito il nostro Paese dalla fine del 2011 sia costituito dal proseguimento della tendenza espansiva delle esportazioni, a fronte del crollo della domanda interna, soprattutto di consumo. La capacità delle imprese esportatrici italiane di espandere le vendite all'estero rappresenta quindi, in questa fase come anche nei prossimi anni, un fattore cruciale per la crescita economica del Paese. La consapevolezza dell'importanza dell'export come volano per la ripresa di un ciclo di crescita ha stimolato un ulteriore, duplice approfondimento di analisi: da un lato una valutazione dei sentieri di crescita dell'export realizzato tra il 2010 e il 2012 dalle imprese manifatturiere sempre presenti sui mercati esteri nei due anni; dall'altro lato un esame delle strategie di espansione dell'export attuate dalle imprese manifatturiere nel corso del 2012, delle strategie previste per il 2013, e dei principali fattori in grado di ostacolarle.

L'indicatore sintetico di competitività dei settori manifatturieri

I dati e le analisi del presente Rapporto mostrano che gli anni di crisi 2008-2010, la stentata e modesta ripresa del 2010-2011 e la successiva recessione del 2011-2012 hanno condizionato in modo profondo ed eterogeneo la performance economica dei settori produttivi italiani. In situazioni di questo tipo è necessario considerare la natura multidimensionale della competitività, dal momento che risulta compromessa la capacità dei singoli indicatori di performance di fornire indicazioni rappresentative del posizionamento competitivo di un settore. Ne deriva l'esigenza di rappresentare la capacità competitiva dei diversi settori attraverso una misura in grado di valorizzare il carattere multidimensionale della competitività sintetizzando allo stesso tempo il contributo dei diversi aspetti del problema in un unico indicatore.

Seguendo approcci consolidati, si è quindi provveduto a calcolare per ciascun settore manifatturiero italiano un "Indicatore sintetico di competitività" (Isco). A tal fine sono state prese in considerazione quattro dimensioni della competitività: competitività di costo, redditività, performance sui mercati esteri e innovazione.¹ L'Isco è stato calcolato utilizzando dati annuali provenienti dalle statistiche strutturali sulle imprese e sul commercio con l'estero per il triennio 2008-2010. La metodologia utilizzata ha una componente "statica" e una "dinamica"; in altri termini consente sia di definire una graduatoria dei settori per ciascun anno considerato prendendo come riferimento la performance media della manifattura, sia di analizzare come è cambiata la posizione di ciascun settore nel corso degli anni considerati.² La Tavola 1 e il Grafico 1 riportano i risultati dell'esercizio di sintesi. Innanzitutto, emerge una tendenza alla divaricazione delle performance settoriali nel passaggio dal 2008 al 2009 testimoniata dall'incremento della variabilità dell'indicatore, che si conferma nel 2010. A questo aumento di variabilità corrispondono anche alcuni significativi mutamenti delle graduatorie, che rimangono tuttavia complessivamente abbastanza stabili. In maggior dettaglio, è possibile identificare un gruppo di settori più performanti (la farmaceutica, la chimica, la meccanica e la fabbricazione di apparecchiature elettriche e non) che in tutti e tre gli anni si trovano nelle prime sei posizioni, spiegando nel 2010 oltre un quarto del valore aggiunto manifatturiero (27,4 per cento); un gruppo di settori che si trovano permanentemente nella parte inferiore della graduatoria (riparazioni, stampa, legno, mobili e abbigliamento) per circa il 13 per cento del valore aggiunto del 2010; due settori che scalano diverse posizioni (bevande e altri mezzi di trasporto); due settori che peggiorano notevolmente la loro posizione relativa (raffinerie e metallurgia). I rimanenti settori si collocano nella parte centrale della graduatoria, con performance relativamente più positive per le altre industrie manifatturiere e gli autoveicoli, e relativamente peggiori per i prodotti in metallo e i minerali non metalliferi. Degna di nota la posizione dell'alimentari e del tessile che, pur mostrando un grado di competitività più basso rispetto a quello medio in tutti e tre gli anni considerati, recuperano complessivamente posizioni.

In estrema sintesi, i comparti che hanno mostrato complessivamente una buona tenuta alla crisi del 2008-2009 sono quelli cosiddetti "dell'offerta specializzata", accanto ad alcuni settori ad alta intensità tecnologica; per contro, i settori più tradizionali confermano il loro declino con la parziale eccezione del settore delle bevande e degli alimentari, solitamente meno influenzati dagli andamenti ciclici.

La disponibilità di informazioni di carattere congiunturale permette inoltre di offrire una rappresentazione sintetica delle diverse performance settoriali per il periodo più recente, soffermandosi anche sulle dinamiche infrannuali. I tre indicatori di base utilizzati, in questo caso, sottolineano soprattutto gli aspetti dinamici della performance dei diversi settori.³

¹ Gli indicatori rappresentativi delle quattro dimensioni sono, rispettivamente: il rapporto tra produttività apparente del lavoro (valore aggiunto per addetto) e il costo unitario del lavoro, la redditività lorda, la quota di fatturato esportato e la propensione all'innovazione.

² Si veda la nota metodologica.

³ Si tratta, in particolare, di tre indici tra i più frequenti nell'informazione statistica congiunturale: l'indice della produzione industriale, l'indice del fatturato estero, il grado di utilizzo degli impianti.

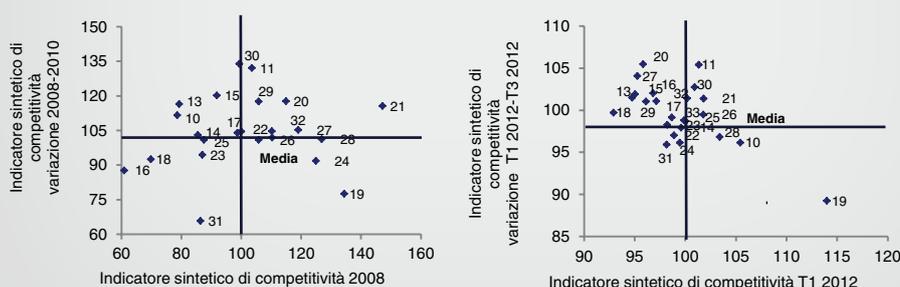
Il quadro che emerge mostra come nel corso del 2012 i settori che hanno riscontrato maggiori difficoltà siano quello della stampa e riproduzione di supporti registrati, che conferma un declino strutturale, alcuni comparti della manifattura tradizionale (mobili, tessile e legno, questi ultimi con tendenza al miglioramento), settori di rilievo quali la gomma e plastica e la lavorazione di metalli non metalliferi (Figura 1 nella pagina). Per contro, tra i settori che hanno mostrato in questa delicata fase congiunturale una migliore tenuta troviamo nuovamente la farmaceutica e la fabbricazione di altri mezzi di trasporto, accanto a due comparti tradizionali quali le bevande e le altre industrie manifatturiere, mentre l'industria alimentare subisce una forte caduta nel secondo trimestre solo parzialmente compensata da segnali positivi nel terzo. Se pur con risultati migliori di quelli medi, vanno costantemente peggiorando le performance della meccanica e del settore petrolifero.

Tavola 1 - Indicatore sintetico di competitività per i settori della manifattura – Anni 2008-2010 (numeri indice)

SETTORI DI ATTIVITÀ	2008	2009	2010
10 - Industrie alimentari	78,7	91,1	84,0
11 - Industria delle bevande	103,6	132,2	130,9
13 - Industrie tessili	79,3	76,9	88,2
14 - Confezione di articoli di abbigliamento, di articoli in pelle e pelliccia	85,5	76,6	84,2
15 - Fabbricazione di articoli in pelle e simili	91,9	90,1	105,6
16 - Industria del legno e dei prodotti in legno e sughero (esclusi i mobili); fabbricazione di articoli in paglia e materiali da intreccio	61,0	51,2	51,1
17 - Fabbricazione di carta e di prodotti di carta	98,8	91,5	98,2
18 - Stampa e riproduzione di supporti registrati	69,9	64,1	61,8
19 - Fabbricazione di coke e prodotti derivanti dalla raffinazione del petrolio	134,4	86,2	99,6
20 - Fabbricazione di prodotti chimici	114,9	129,6	129,4
21 - Fabbricazione di prodotti farmaceutici di base e preparati farmaceutici	147,2	163,0	162,8
22 - Fabbricazione di articoli in gomma e materie plastiche	105,8	108,5	102,1
23 - Fabbricazione di altri prodotti della lavoraz. di minerali non metalliferi	87,1	77,5	78,6
24 - Metallurgia	125,0	76,8	109,6
25 - Fabbricazione di prodotti in metallo (esclusi macchinari e attrezzature)	87,5	89,2	84,5
26 - Fabbricazione di computer e prodotti di elettronica e ottica; apparecchi elettromedicali, apparecchi di misurazione e di orologi	110,4	104,7	107,4
27 - Fabbricazione di apparecchiature elettriche ed apparecchiature per uso domestico non elettriche	119,1	124,8	119,9
28 - Fabbricazione di macchinari ed apparecchiature nca	126,9	126,9	122,9
29 - Fabbricazione di autoveicoli, rimorchi e semirimorchi	105,8	101,1	119,0
30 - Fabbricazione di altri mezzi di trasporto	99,4	129,7	127,3
31 - Fabbricazione di mobili	86,4	81,1	54,3
32 - Altre industrie manifatturiere	110,3	99,8	110,3
33 - Riparazione, manutenzione ed installazione di macchine ed apparecchiature	52,3	48,8	48,5
Totale manifattura	100,0	100,0	100,0

Fonte: Elaborazione su dati Istat

Figura 1 - Indicatore sintetico di competitività – Anni 2008-2010 (numeri indice)



3.1 - I sentieri di crescita dell'export tra il 2010 e il 2012

Le imprese manifatturiere che hanno svolto attività di export con continuità tra il 2010 e il 2012 sono circa 45 mila, e nei primi undici mesi del 2012 hanno esportato beni per un valore di circa 263 miliardi di euro (237 miliardi nel 2010), registrando un incremento complessivo del 10,9 per cento delle vendite all'estero rispetto al periodo gennaio-novembre 2010 (+26 miliardi di euro). Questa crescita netta deriva da un aumento di 56 miliardi di euro dell'export realizzato dalle imprese in espansione, che hanno incrementato le vendite all'estero del 37,8 per cento, e di una flessione di 30 miliardi di euro dell'export delle imprese in contrazione, che hanno subito una caduta del 34,9 per cento del fatturato esportato.

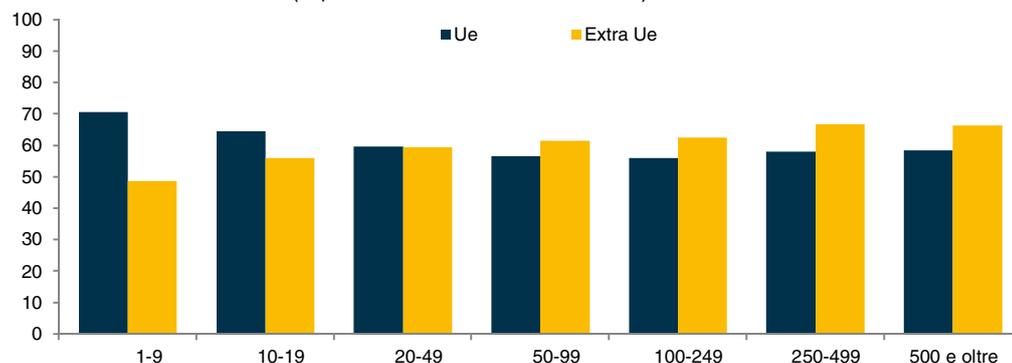
L'analisi della dinamica dell'export verso le due principali aree di sbocco (Ue ed extra Ue) consente di evidenziare due raggruppamenti di imprese caratterizzati da dinamiche opposte: da un lato, il 35,7 per cento delle imprese (circa 16 mila unità) aumenta l'export in entrambe le aree. Questo insieme rappresenta il nucleo a maggiore competitività, e si contrappone al gruppo delle imprese che invece hanno diminuito le vendite all'estero in entrambe le aree di sbocco, pari al 16 per cento del totale (circa 7.200 unità). Tra questi due estremi si collocano raggruppamenti di imprese in crescita caratterizzate da dinamiche opposte dei flussi verso la Ue e verso i mercati extra-Ue: il 19,9 per cento delle imprese (poco meno di 9 mila unità) ha aumentato le vendite estere complessive, ma questo aumento scaturisce da una crescita verso i mercati Ue che compensa un calo verso l'area extra-Ue. D'altra parte, per il 7,4 per cento delle imprese (circa 3.300 unità) la crescita complessiva del fatturato estero è derivata da un aumento dei flussi verso l'area extra-Ue che ha compensato la diminuzione registrata verso l'Unione europea. La rilevante numerosità delle imprese che hanno incrementato le vendite all'estero consolidando la propria posizione nell'Ue ma perdendo posizioni verso l'area extra-Ue rappresenta un aspetto critico anche in un contesto espansivo, in quanto evidenzia un potenziale arretramento dai mercati emergenti.

Tale criticità risalta ulteriormente se si considera il legame tra la crescita delle esportazioni e le dimensioni aziendali: la quota di imprese in espansione passa dal 42 per cento tra le microimprese (con meno di 10 addetti), al 50,4 per cento tra le imprese con 10-19 addetti, per continuare ad aumentare con regolarità al crescere della dimensione fino al 64,4 per cento nelle imprese più grandi. La componente dimensionale si riflette inoltre sulla dinamica dell'export. Nel passare da classi dimensionali inferiori a classi superiori, l'andamento delle esportazioni delle imprese all'interno delle classi diviene via via più omogeneo, presenta variazioni mediane progressivamente migliori e l'area delle aziende con performance fortemente negative o fortemente positive tende a restringersi.

Le differenze dimensionali caratterizzano anche le spinte alla crescita delle e nelle principali aree di sbocco: tra il 2010 e il 2012 due terzi delle imprese manifatturiere ha mantenuto invariato o ha aumentato il numero di mercati di sbocco, con frequenze che vanno da meno del 60 per cento tra le imprese di minori dimensioni a circa l'80 per cento tra le unità di grandi dimensioni. Tuttavia, mentre le piccole imprese si espandono con maggiore facilità sul mercato comunitario, i flussi verso i paesi extra-Ue sono dominati dalla notevole performance delle imprese medie e grandi, con i segmenti dimensionali inferiori in grande difficoltà. Se si considera che la crescita della domanda di importazioni è maggiore tra i paesi extra-Ue, mentre l'area Ue continua ad essere caratterizzata da una estrema debolezza della domanda interna e quindi della capacità

di acquisto dall'estero, si ricava che l'arretramento dai mercati emergenti e dalla crescita più sostenuta riguarda principalmente le imprese di minore dimensione (Figura 3.1)

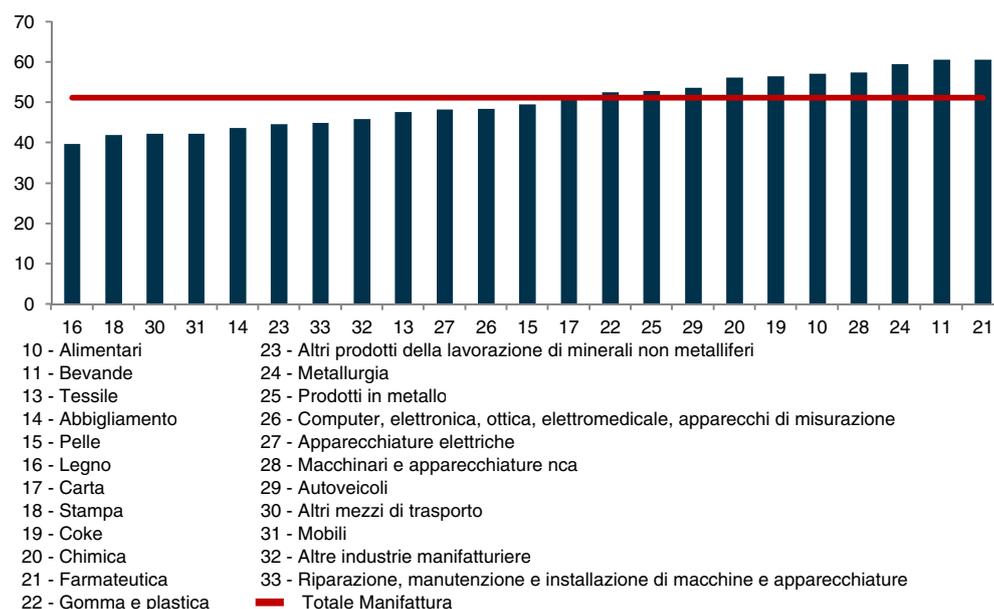
Figura 3.1 - Imprese che hanno aumentato le esportazioni, per classe dimensionale e aree di sbocco
Anni 2010 - 2012 (in percentuale del totale della classe)



Fonte: Istat, Rilevazione sul commercio estero

La dinamica dell'export tra il 2010 e il 2012 differisce molto anche da settore a settore (Figura 3.2). Se in media, nel biennio, circa il 50 per cento di tutte le imprese manifatturiere esportatrici ha registrato un aumento delle vendite all'estero, nei comparti del legno, della stampa, dei mezzi di trasporto diversi dagli autoveicoli e dei mobili, la quota si riduce a circa il 40 per cento. Al contrario, le imprese con export in crescita raggiungono il 60 per cento del totale nei settori farmaceutico, delle bevande, e percentuali di poco inferiori nella metallurgia, nella meccanica, nella raffinazione e nell'alimentare. Di riflesso, nel primo gruppo di settori si osservano variazioni medie della crescita dell'export sempre superiori al 10 per cento, mentre nel secondo tali variazioni sono negative e sempre inferiori al -10 per cento (Figura 3.3).

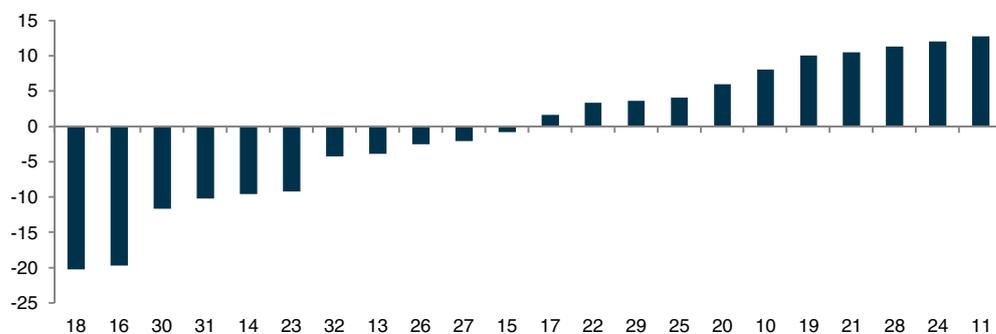
Figura 3.2 - Incidenza percentuale di imprese manifatturiere che hanno aumentato l'export tra il 2010 e il 2012, per settore di attività economica



Fonte: Istat, Rilevazione sul commercio estero.



Figura 3.3 - Variazione percentuale mediana dell'export delle imprese manifatturiere tra il 2010 e il 2012 per settore di attività economica



10 - Alimentari	23 - Altri prodotti della lavorazione di minerali non metalliferi
11 - Bevande	24 - Metallurgia
13 - Tessile	25 - Prodotti in metallo
14 - Abbigliamento	26 - Computer, elettronica, ottica, elettromedicale, apparecchi di misurazione
15 - Pelle	27 - Apparecchiature elettriche
16 - Legno	28 - Macchinari e apparecchiature nca
17 - Carta	29 - Autoveicoli
18 - Stampa	30 - Altri mezzi di trasporto
19 - Coke	31 - Mobili
20 - Chimica	32 - Altre industrie manifatturiere
21 - Farmaceutica	33 - Riparazione, manutenzione e installazione di macchine e apparecchiature
22 - Gomma e plastica	

Fonte: Istat, Rilevazione sul commercio estero

3.2 - Le risposte strategiche alla crisi

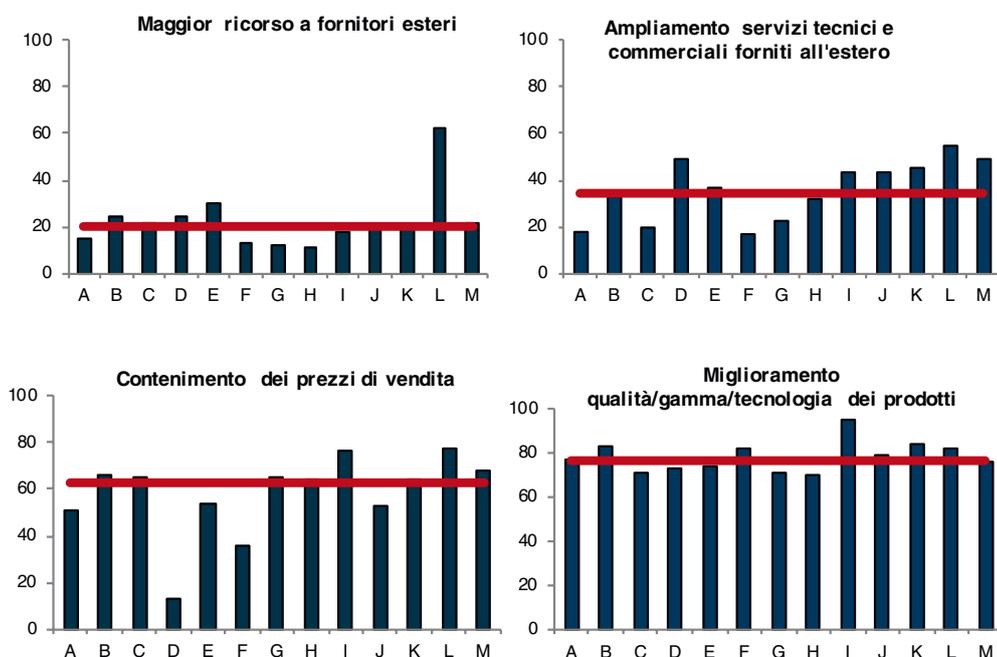
L'andamento delle esportazioni manifatturiere nell'ultimo biennio è frutto di un articolato insieme di strategie adottate dalle imprese per migliorare la propria competitività sui mercati esteri. Un'analisi ad hoc su un campione di tali imprese¹ permette di delineare come queste ultime hanno orientato le proprie scelte dal 2010 al 2012, e come prevedono di orientarle per il 2013. Oltre a ciò, è possibile esaminare anche quali fattori sono percepiti come ostacoli all'espansione delle esportazioni, e quali interventi di *policy* le imprese ritengono necessari a un miglioramento della propria posizione competitiva sui mercati internazionali.

In un contesto ampiamente aperto all'estero (dichiara di esportare circa il 50 per cento delle imprese del campione), l'indagine rileva che, per migliorare la competitività sui mercati internazionali (Figura 3.1), negli ultimi due anni l'insieme delle imprese manifatturiere italiane ha privilegiato in larga misura sia strategie di miglioramento della qualità o di incremento della gamma e del contenuto tecnologico dei prodotti, sia misure di contenimento dei prezzi di vendita.

A interventi sulla qualità e la gamma dei prodotti ha fatto ricorso oltre il 75 per cento delle imprese, con quote non inferiori al 70 in ciascun settore. Percentuali particolarmente elevate si riscontrano nei comparti dell'elettronica, della meccanica, e dei tradizionali settori del *Made in Italy* quali tessile, abbigliamento, pelli e accessori.

¹ In proposito vengono utilizzati i risultati di una sezione ad hoc inserita, nel mese di novembre 2012, all'interno della rilevazione mensile sul clima di fiducia delle imprese manifatturiere. I quesiti della sezione sono stati somministrati alle imprese che hanno dichiarato di aver esportato nei 24 mesi precedenti la rilevazione.

Figura 3.4 - Strategie adottate dalle imprese per migliorare la propria competitività sui mercati esteri nel periodo 2010-2012 (a)



A - Alimentari, bevande e tabacco

B - Tessili, abbigliamento, pelli e accessori

C - Legno, carta e stampa

D - Coke e prodotti petroliferi raffinati

E - Prodotti chimici

F - Prodotti farmaceutici di base e preparati farmaceutici

G - Articoli in gomma e materie plastiche, altri prodotti della lavorazione di minerali non metalliferi

H - Metallurgia e prodotti in metallo

I - Computer, prodotti di elettronica e ottica

J - Apparecchiature elettriche e per uso domestico non elettriche

K - Macchinari e attrezzature n.c.a.

L - Mezzi di trasporto

M - Altre industrie

■ Totale Manifattura

Fonte: Istat, Indagine sul clima di fiducia delle imprese manifatturiere (novembre 2012)

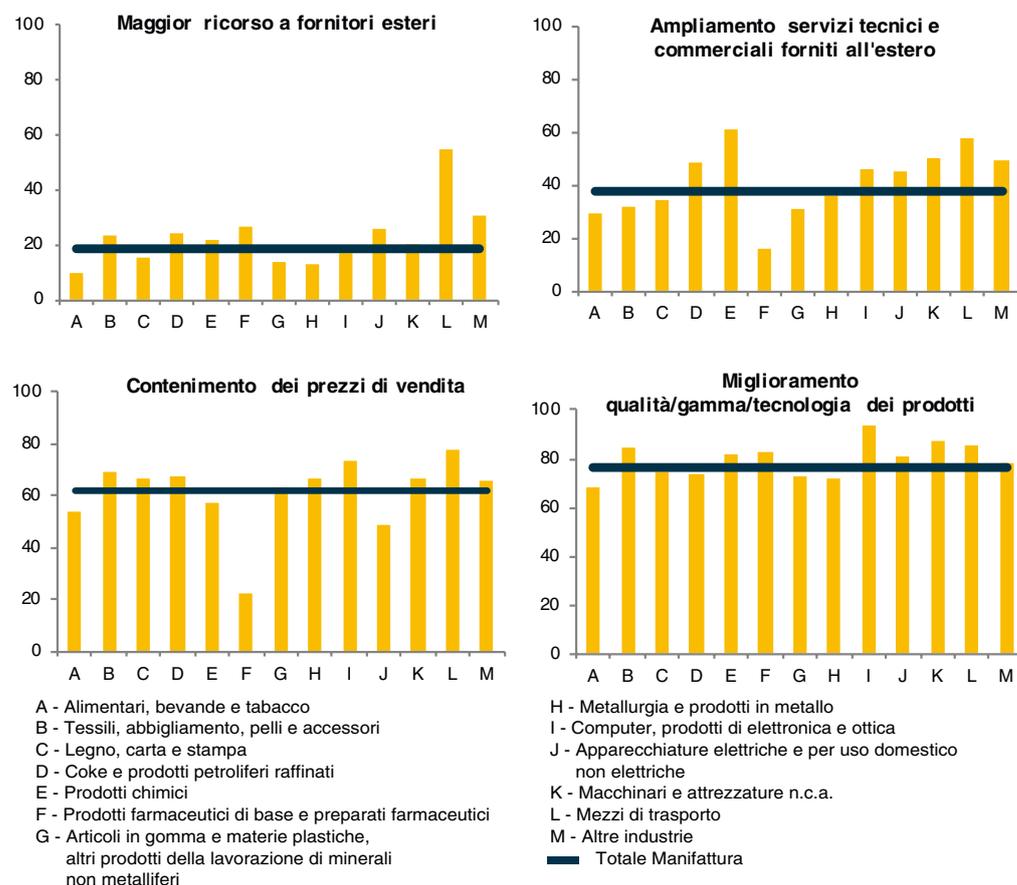
(a) Si fa riferimento alle strategie adottate nei 24 mesi anteriori alla data della rilevazione.

Le strategie di contenimento dei prezzi hanno invece rappresentato uno strumento di difesa della competitività internazionale soprattutto per i settori dei mezzi di trasporto e, ancora, dell'elettronica (nei quali tali scelte sono state adottate da circa l'80 per cento delle imprese). Se si prendono in esame anche le restanti strategie aziendali considerate nel questionario – il maggiore ricorso ai fornitori esteri e l'ampliamento della fornitura di servizi tecnici e commerciali all'estero –, nel complesso molto meno utilizzate dalle imprese, emerge una maggiore eterogeneità di comportamento nei diversi settori. A questo tipo di strumenti, in particolare, hanno fatto ricorso in prevalenza settori caratterizzati da elevate economie di scala o da un maggiore intensità tecnologica, quali i mezzi di trasporto, la chimica, il coke e i macchinari.

La rilevazione mostra inoltre una sostanziale persistenza delle scelte strategiche anche per il futuro (la domanda è relativa ai successivi 12 mesi, coprendo quindi il 2013, cfr. Figura 3.2). Oltre i tre quarti delle imprese manifatturiere prevedono, infatti, di introdurre miglioramenti nella qualità del prodotto o di ampliare la gamma offerta, e oltre il 60 per cento è orientato a contenere i prezzi di vendita, in un quadro complessivo sostanzialmente invariato rispetto a quello relativo alle strategie adottate

nel recente passato. In questo contesto si segnalano le imprese del settore della chimica che dichiarano di accentuare le iniziative di ampliamento dei servizi tecnici e commerciali all'estero.

Figura 3.5 - Strategie che le imprese prevedono di adottare nel corso del 2013



Fonte: Indagine sul clima di fiducia delle imprese manifatturiere (novembre 2012)

Nel complesso, infine, i settori che presentano una dimensione media d'impresa più elevata mostrano anche un profilo di strategie più articolato: sia negli ultimi due anni sia nei mesi a venire, tale gruppo di imprese ha affiancato iniziative di sostegno della presenza commerciale all'estero e di rafforzamento della capacità di forniture dall'estero a interventi sul prezzo o sulla qualità dei prodotti.

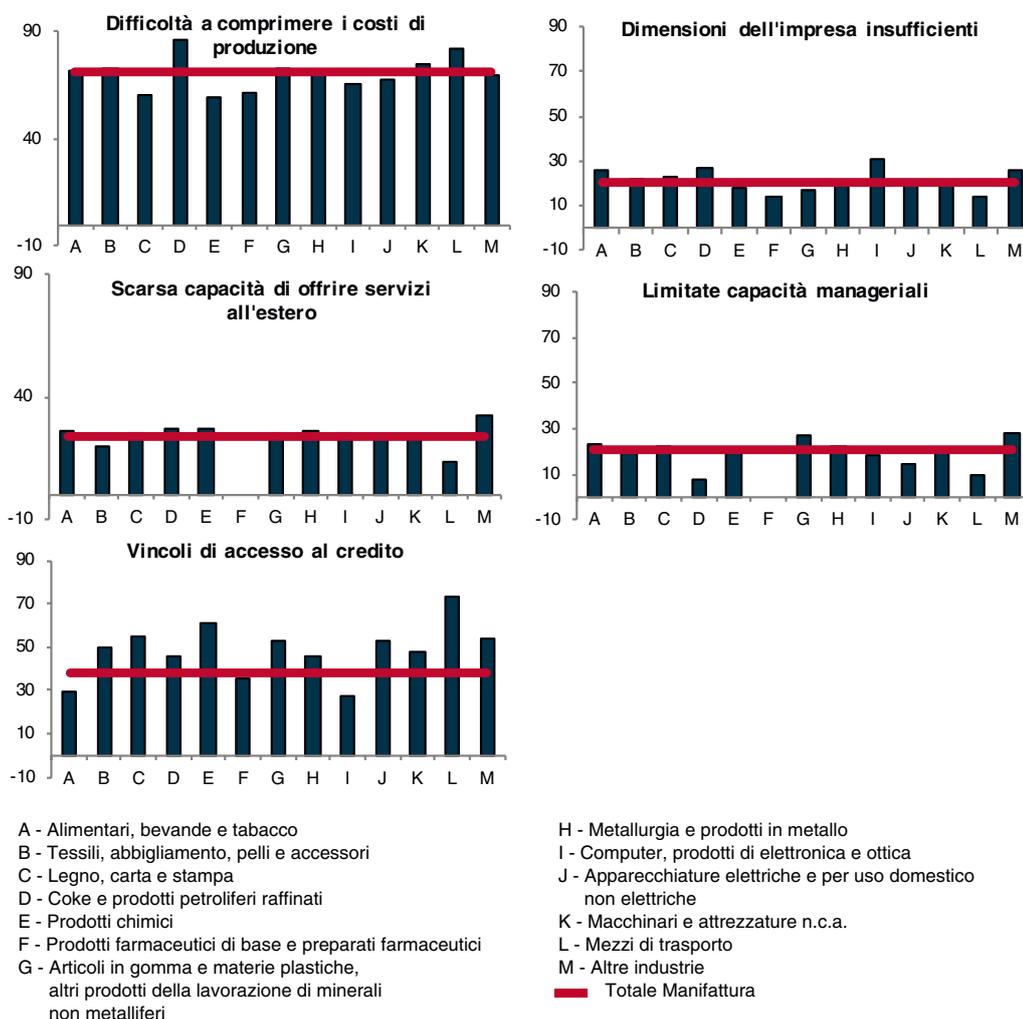
Lo scenario delle strategie finalizzate ad aumentare la capacità di esportazione delle imprese manifatturiere nazionali è articolato ma non privo di ostacoli. Un elemento frenante percepito come significativo da tutto il comparto è rappresentato dalla difficoltà di comprimere i costi di produzione (cfr. Figura 3.6): tale fattore è in grado di ostacolare "molto" o "abbastanza" la crescita dell'export in circa il 70 per cento del totale delle imprese manifatturiere (con percentuali settoriali sempre superiori al 50 per cento), in particolare nei settori dei mezzi di trasporto, del coke e dei macchinari, dove la percentuale di risposte in proposito supera l'80 per cento.

La sofferenza legata alla capacità di ridurre i costi è significativa non solo per la sua trasversalità nel comparto manifatturiero, ma anche perché tale circostanza, associata come si è visto a un altrettanto diffuso ricorso a una strategia di contenimento dei prez-

zi, prefigura una tensione verso una contrazione strutturale dei margini di profitto.

Se il contenimento dei costi di produzione è il principale ostacolo “interno” manifestato dalle imprese, la presenza di vincoli di accesso al credito rappresenta – seppure in misura molto più contenuta – un rilevante impedimento “esterno” per circa il 40 per cento dell’industria manifatturiera. Coerentemente con analoghe analisi già condotte dall’Istituto (cfr. *Rapporto annuale 2012*), le difficoltà di ottenere finanziamenti bancari continua a essere avvertita soprattutto nei settori tradizionali e a elevate economie di scala, quali quelli dei mezzi di trasporto, della chimica, del legno, dei macchinari e della gomma e materie plastiche. Al contrario, nell’espandere la propria attività di esportazione, le imprese manifatturiere dichiarano di non manifestare difficoltà organizzativo-manageriali: in media solo un numero compreso tra un quinto e un quarto ritiene le proprie dimensioni insufficienti, rivela ridotte capacità manageriali o denuncia una limitata capacità di offrire servizi all’estero. L’assenza di tali ostacoli interni risalta in particolare in settori nei quali la presenza sui mercati esteri è marcata, sia attraverso le esportazioni sia in termini di internazionalizzazione produttiva: si tratta dei comparti della farmaceutica, dei mezzi di trasporto, delle apparecchiature elettriche.

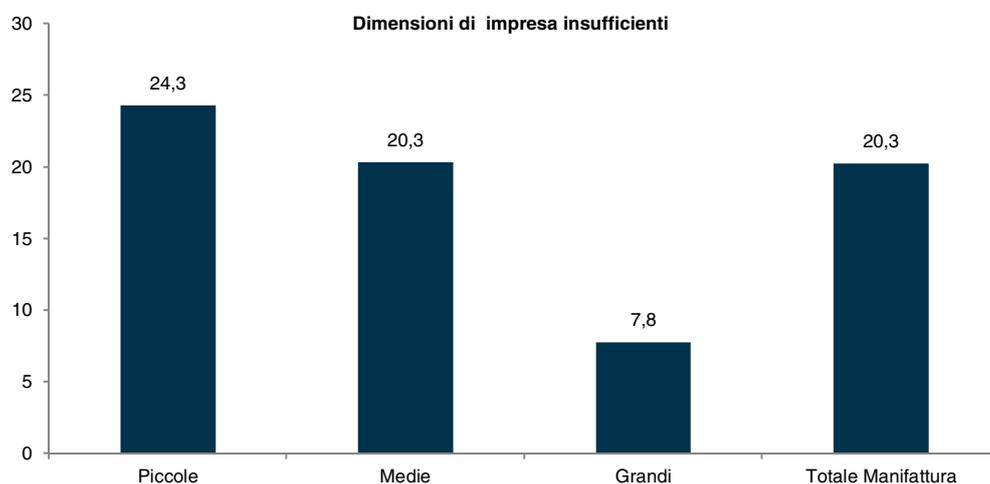
Figura 3.6 Ostacoli all’espansione delle esportazioni (in percentuale sul totale delle imprese del settore)



Fonte: Indagine sul clima di fiducia delle imprese manifatturiere (novembre 2012)

La circostanza che, in un sistema economico quale quello italiano nel quale la struttura dimensionale appare fortemente polverizzata, le dimensioni d'impresa non siano ritenute un fattore frenante dell'espansione commerciale sui mercati internazionali merita un breve approfondimento. La figura 3.7 mostra come, nel comparto manifatturiero, il problema dell'insufficienza dimensionale riguardi, in sé, circa un quarto delle piccole imprese e un quinto delle medie, mentre è avvertito da meno di una grande impresa su dieci. L'insufficienza dimensionale come ostacolo all'espansione delle esportazioni, tuttavia, non è necessariamente limitata alle dimensioni fisiche dell'impresa, ma impone un piano interpretativo più ampio, legato alle capacità di gestire l'attività internazionale nelle sue varie fasi e alla possibilità di accompagnare le vendite all'estero con un'adeguata fornitura di servizi tecnici e commerciali.

Figura 3.7 - Incidenza della percezione di dimensioni insufficienti come ostacolo all'espansione delle esportazioni, per classe dimensionale (in percentuale sul totale delle imprese della classe)



Fonte: Indagine sul clima di fiducia delle imprese manifatturiere

A tale scopo, la Tavola 3.1 riporta, per le diverse classi dimensionali, i coefficienti *odds ratio* relativi alle principali determinanti della probabilità di dichiarare che la dimensione aziendale rappresenti un ostacolo “molto” o “abbastanza” rilevante all'aumento delle esportazioni.² L'attenzione è concentrata, in particolare, sulla presenza di altri elementi di sofferenza – in termini di competitività nei costi di produzione, capacità di offrire direttamente all'estero servizi tecnici e commerciali, capacità manageriali nell'operare su scala internazionale, possibilità di accesso alle fonti di finanziamento – e su fattori aggiuntivi quali la propensione all'export dell'impresa (misurata dalla quota di fatturato derivante dalle esportazioni) e l'eventuale presenza, per l'impresa stessa, di un elevato livello di ordini e domanda dall'estero.

In primo luogo, il numero complessivo di ostacoli significativamente associati a una percezione di limitatezza delle proprie dimensioni diminuisce all'aumentare della classe dimensionale. Per le piccole imprese la probabilità relativa di avvertire un *gap*

² La stima del modello logit è robusta all'eteroschedasticità ed è stata effettuata controllando anche per la ripartizione territoriale di localizzazione dell'impresa. Si ricorda che gli *odds ratio* rappresentano il rapporto tra la probabilità relativa di successo (il verificarsi di un determinato evento) associata alla presenza di una determinata variabile esplicativa e la probabilità relativa di successo associata all'assenza di quella variabile. Di conseguenza, un valore dell'*odds ratio* maggiore di 1 segnala un'influenza positiva sulla probabilità di successo; un valore inferiore a 1 un'influenza negativa.

dimensionale nell'aumentare le vendite all'estero è positivamente (e significativamente) influenzata dalla contemporanea presenza di tutti gli altri ostacoli considerati nell'indagine, ma appare legata soprattutto a difficoltà interne ai confini aziendali, e in particolare a quelli legati alla possibilità di gestire efficacemente l'attività internazionale. La scarsa capacità di offrire servizi all'estero accresce infatti la probabilità relativa di "sentirsi troppo piccoli" di quasi il 200 per cento, mentre la percezione di limitate capacità manageriali su scala internazionale la fa quasi raddoppiare. Questo profilo, peraltro, fa sì che l'insufficienza dimensionale sia avvertita in misura tanto maggiore quanto più forti sono le sollecitazioni provenienti dalla domanda estera (che infatti incide sulla probabilità relativa in misura altrettanto considerevole).

Tavola 3.1 – Principali determinanti della probabilità di ritenere le proprie dimensioni insufficienti ai fini dell'espansione delle esportazioni (per classi dimensionali d'impresa)

	Piccole	Medie	Grandi
Difficoltà di comprimere i costi	1,7 (c)	1,0	4,3
Scarsa capacità di offrire servizi all'estero	2,9 (c)	1,9 (a)	2,2
Limitate capacità manageriali a operare a livello internazionale	2,0 (c)	3,0 (c)	6,3 (b)
Vincoli di accesso a credito e finanza	1,7 (c)	2,7 (c)	1,6
Propensione all'export	1,0	1,0 (c)	1,0
Livello elevato di ordini e domanda dall'estero	1,9 (b)	1,3	- (d)

Fonte: Indagine sul clima di fiducia delle imprese manifatturiere

(a) Risulta significativo al 90 per cento.

(b) Risulta significativo al 95 per cento.

(c) Risulta significativo al 99 per cento.

(d) Non esistono casi in cui grandi imprese con elevato livello di ordini e domanda dall'estero ritengono le proprie dimensioni insufficienti nella competizione internazionale.

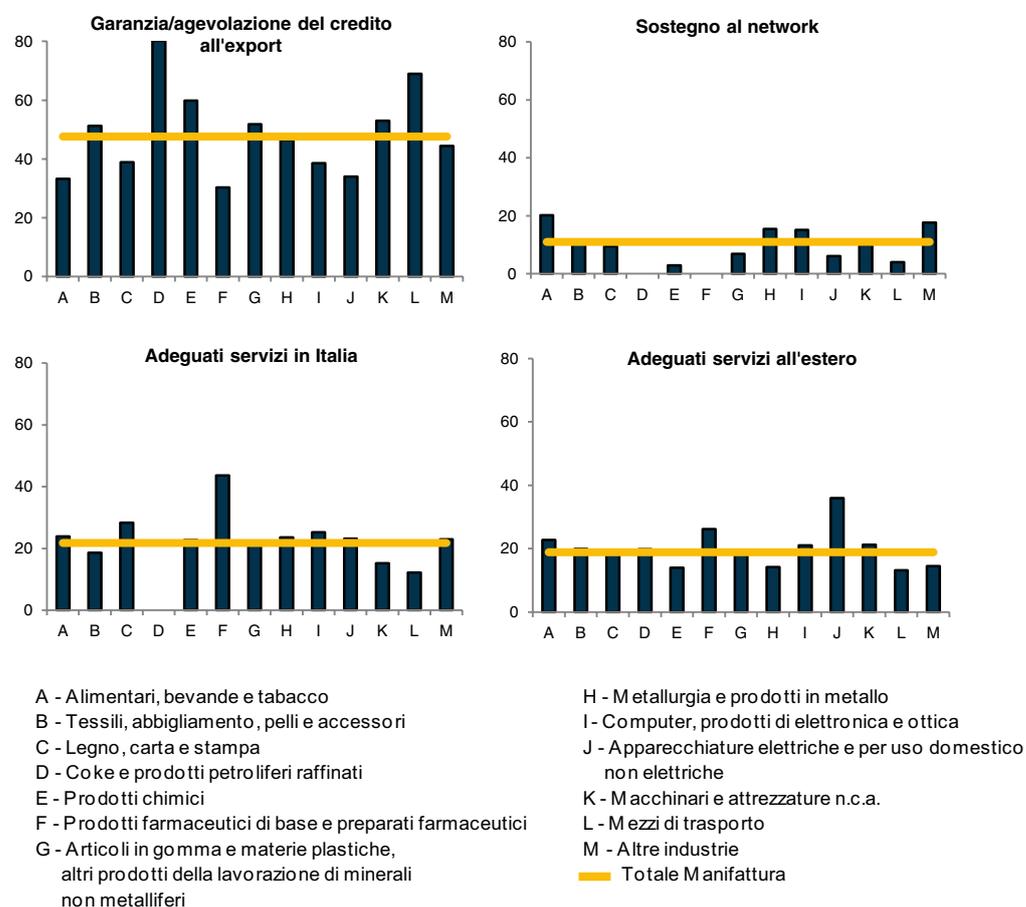
La limitata capacità gestionale sui mercati esteri – un fattore legato a una dimensione "organizzativa" dell'attività d'impresa – come fattore esplicativo della percezione di un divario dimensionale aumenta enormemente di importanza nel caso delle medie imprese, per le quali arriva quasi a triplicare la probabilità relativa di ritenersi troppo piccoli. Per questa classe di imprese, poi, ai fini di ritenere le proprie dimensioni adeguate a una crescente attività esportativa la possibilità di accesso ai mercati bancari e finanziari conta molto più della capacità di fornire servizi tecnici e di assistenza alle proprie esportazioni, e questo indipendentemente dal livello della domanda estera. Presso le imprese di maggiore dimensione, invece, la limitatezza delle capacità manageriali diviene non solo l'unico fattore significativamente associato alla percezione di insufficienza dimensionale, ma assume una rilevanza determinante, poiché accresce la probabilità di avvertire un *gap* dimensionale di oltre sei volte.

La "questione dimensionale" nel possibile aumento delle esportazioni, pertanto, non preoccupa la maggioranza delle imprese manifatturiere italiane, ma presenta caratteristiche diverse a seconda che si guardi ad aziende di piccole, medie o grandi dimensioni. Non è necessariamente legata all'impossibilità a far fronte a una domanda elevata, né deriva necessariamente da problemi di efficienza tecnica (compressione dei costi), perché entrambi questi fattori rilevano solo per le piccole imprese. Analogamente, i vincoli di natura finanziaria non impensieriscono né le piccole né le grandi imprese. Quel che sembra emergere, invece, è una più ampia percezione di limitatezza delle capacità gestionali nell'accompagnare un possibile aumento delle esportazioni.

Tra gli ostacoli segnalati dalle imprese, sono invece quelli di natura "esterna" a indicare gli ambiti nei quali è più avvertita l'esigenza di un intervento da parte delle autorità di politica economica (cfr. Figura 3.8): circa il 50 per cento delle imprese

manifatturiere ritiene che un'espansione delle proprie esportazioni necessiterebbe anzitutto di ulteriori misure di garanzia o agevolazione del credito all'export. Ciò vale soprattutto per settori nei quali i vincoli di accesso al credito sono percepiti come stringenti: coke, mezzi di trasporto, chimica, macchinari, tessile. Molto meno rilevanti, invece (con percentuali medie pari a circa il 20 per cento del comparto manifatturiero), sono le esigenze di interventi in materia di offerta di servizi in Italia e all'estero, con le parziali eccezioni, rispettivamente, delle industrie della farmaceutica nel primo caso e delle apparecchiature elettriche nel secondo. Misure di sostegno alle soluzioni di *network* sono infine auspiccate da una impresa manifatturiera su dieci, ma la percentuale raddoppia presso le aziende del settore di alimentari, bevande e tabacco.

Figura 3.8 - Forme di intervento pubblico necessarie per aumentare le esportazioni



Fonte: Istat Indagine mensile sulla fiducia delle imprese manifatturiere (novembre 2012)

Riassumendo, da un esame delle strategie attuate dalle imprese manifatturiere nel periodo 2010-2012, anni caratterizzati da un tentativo di ripresa dalla crisi a cui è seguita un'ulteriore fase recessiva, emerge il ricorso all'utilizzo di una batteria di strumenti "tradizionali", fondati sulla concorrenza in termini di prezzo e di differenziazione del prodotto sia verticale (miglioramento della qualità e maggiore tecnologia) sia orizzontale (ampliamento della gamma dei prodotti); il ricorso a strategie più articolate e complesse, che contemplino anche interventi organizzativi e di modifica delle relazioni di filiera, appare invece più limitato.