

LE PICCOLE IMPRESE LEGGERE ESPORTATRICI E NON ESPORTATRICI: DIFFERENZE DI STRUTTURA E DI COMPORTAMENTO

CARLO BOSELLI
(e-mail: boscarlo@jumpy.it)

Premessa

Questo studio prende in considerazione le imprese dell'industria leggera tradizionale (di seguito denominate "imprese leggere") da 10 a 99 addetti per mettere in luce le caratteristiche specifiche e le differenze esistenti tra le imprese esportatrici e le imprese non esportatrici nell'anno 2000.

Le imprese leggere vengono suddivise in 4 macro settori (Tessile e abbigliamento, Pelletteria, Prodotti per l'arredamento, Oreficeria, strumenti musicali ecc.). Nella tabella in appendice vengono descritte le diverse tipologie di imprese racchiuse nei singoli macro settori.

Si è preso come anno di riferimento il 2000 perché in tale anno è stato conseguito in Italia il miglior risultato rispetto al quinquennio precedente sia nella crescita del PIL che nelle esportazioni. Nel periodo 1996-1999 si è verificata a livello mondiale, europeo ed italiano una fase favorevole di espansione del ciclo economico sia per la crescita della domanda interna ed estera che per il favorevole tasso di cambio euro-dollaro avvenuto negli ultimi anni del decennio. Nell'anno 2000 tale fase di espansione raggiunge il suo massimo, ed è l'anno in cui l'Italia consegue i migliori risultati rispetto a tutto il decennio precedente nella crescita del PIL (+3,6%) e nella crescita delle esportazioni (+11,7%). Dal 2001 in poi si è verificata un'inversione di tendenza, dovuta principalmente sia al forte apprezzamento dell'euro sul dollaro che al brusco aumento del costo del petrolio, con una conseguente diminuzione del tasso di crescita sia del PIL che delle esportazioni. (ISTAT- Rapporti annuali 1998 – 2004).

Le imprese leggere rappresentano tradizionalmente il raggruppamento di punta per le esportazioni italiane. E' stato pertanto logico scegliere l'anno 2000 come campo temporale di osservazione per lo studio delle caratteristiche delle imprese sia esportatrici che non esportatrici. Il fine è individuare non solo le differenze strutturali e comportamentali tra le due categorie ma anche le forme di integrazione e di collaborazione nella filiera della produzione.

Lo studio si basa sui risultati della "Rilevazione sulle piccole e medie imprese e sull'esercizio di arti e professioni dell'anno 2000" condotta dall'Istituto Nazionale di Statistica.

Da questa indagine è stato estratto un campione di 2.674 imprese rappresentativo di 33.103 imprese leggere da 10 a 99 addetti.

Di questo campione 1.404 unità sono rappresentative di 14.729 imprese leggere esportatrici e 1.270 unità sono rappresentative di 18.374 imprese leggere non esportatrici.

Per imprese esportatrici si intendono le imprese italiane che ricavano una parte del loro fatturato o il suo intero ammontare dalla vendita di prodotti o servizi esportati all'estero, sia verso i paesi dell'Unione Europea che verso gli altri paesi, europei ed extraeuropei. Per imprese non esportatrici si intendono invece le imprese italiane che operano esclusivamente sul mercato italiano.

Le caratteristiche esaminate sono di tipo strutturale, economico e comportamentale. Un particolare risalto viene dato in questo studio ai dati provenienti dai conti economici delle imprese, soprattutto costi, ricavi ed investimenti per evidenziare le differenze strutturali esistenti tra le imprese leggere esportatrici e non esportatrici.

Tutti i valori monetari sono riportati in euro per facilitare il confronto con i dati più recenti.

Un quadro generale sulle piccole imprese leggere nell'anno 2000

Nel 2000 su un totale di 226.044 imprese leggere al di sotto dei 100 addetti sono state messe in luce soltanto 33.445 imprese esportatrici (14,80%). Esse da sole generano più del 62% del fatturato, pari a circa 73 miliardi di euro su un totale di 117 miliardi prodotti da tutte le imprese leggere al di sotto dei 100 addetti.

La disparità in termini di numerosità si riduce considerando solamente la classe da 10 a 99 addetti, che conta 14.729 imprese esportatrici su un totale di circa 33.103 imprese. Questa classe dimensionale produce da sola il 74,57% del fatturato (87,5 miliardi di euro) di tutte le imprese leggere al di sotto dei 100 addetti. Di questi quasi 63 miliardi sono da imputare alle imprese leggere esportatrici da 10 a 99 addetti.

La classe da 50 a 99 addetti è composta da 1.626 imprese leggere esportatrici, che generano un fatturato di 19,59 miliardi di euro e da 607 imprese non esportatrici che generano un fatturato di 3,88 miliardi di euro. Questa classe dimensionale, composta da un numero ridotto di imprese, (2.233 imprese leggere pari soltanto allo 0,99% del totale delle leggere con meno di 100 addetti), produce ben 23,48 miliardi di euro, pari al 20,01% del fatturato totale prodotto da tutte le leggere con meno di 100 addetti.

Per quanto riguarda l'occupazione su un totale di 1.198.932 addetti le leggere esportatrici ne occupano il 37,11% (quasi 445.000 addetti) contro il 62,89% (quasi 754.000 addetti) delle non esportatrici.

Le imprese leggere costituiscono il 41% delle imprese manifatturiere al di sotto dei 100 addetti e generano il 32% del fatturato complessivo di queste imprese. Le imprese leggere esportatrici sono la grande maggioranza delle imprese manifatturiere esportatrici al di sotto dei 100 addetti, costituendone il 40,84% e generando il 40,43% del fatturato da esportazione (28,3 su circa 70 miliardi di euro complessivi).

Nella prima parte di questo studio viene riesaminato il problema che è stato al centro di un forte dibattito in questi ultimi anni relativo alla differenza in termini di performance tra le imprese esportatrici e non esportatrici.

L'analisi di tale problematica viene riproposta alla luce dell'individuazione di un nuovo gruppo di unità produttive, costituito dalle imprese subfornitrici che, oltre ad avere caratteristiche peculiari, presentano una distribuzione assai differente tra le imprese esportatrici e non esportatrici. L'isolamento di questo gruppo di imprese ha reso possibile un esame più accurato di quelli che sono gli effettivi parametri di performance delle imprese non esportatrici ed ha messo in luce numerose analogie con quanto previsto dal modello teorico della Specializzazione Flessibile, proposto da numerosi autori italiani e stranieri (Sabel 1982, Sylos Labini 1983, 1986, Steindl 1983, Barca e Magnani 1989).

In particolare è stato possibile ridefinire l'insieme delle relazioni tra le piccole imprese all'interno della filiera produttiva. Viene quindi proposta un'analisi che individua le connessioni tra le imprese appartenenti all'indotto e le relazioni che intercorrono tra queste ultime e le imprese esportatrici.

Fattori discriminanti nelle performance delle piccole imprese leggere da 10 a 99 addetti

Suddividendo le imprese leggere nelle classi dimensionali da 10 a 49 e da 50 a 99 addetti è possibile evidenziare il grande divario in termini di fatturato esistente tra le imprese esportatrici e non esportatrici (Tab. 1.1).

Tab. 1.1: Valori medi del numero degli addetti e del fatturato nelle piccole imprese leggere esportatrici e non esportatrici ripartite nelle classi dimensionali da 10 a 49 e da 50 a 99 addetti - Anno 2000

	Media degli addetti		Fatturato medio in euro		Fatturato per addetto in euro	
	Esportatrici	Non esportatrici	Esportatrici	Non esportatrici	Esportatrici	Non esportatrici
Imprese leggere						
da 10 a 49 addetti	19,9	17,3	3.311.166	1.162.126	166.116	67.148
da 50 a 99 addetti	68,3	68,2	12.054.897	6.399.288	176.375	93.880

Elaborazioni effettuate dall'autore su dati forniti dall' ISTAT presso il laboratorio ADELE.

Mettendo a confronto le dimensioni medie delle leggere esportatrici e non esportatrici con i valori del fatturato per addetto risulta evidente come (in particolare nella classe dimensionale da 50 a 99 addetti) in corrispondenza di valori medi del numero degli addetti molto simili permangono differenze significative in termini di fatturato.

Il divario che si registra in termini di fatturato medio e per addetto non deriva quindi esclusivamente da una differenza dimensionale tra le leggere esportatrici e non esportatrici ma è generato essenzialmente dal fattore discriminante esportazione.

Bisogna sottolineare come un confronto diretto tra le leggere esportatrici e non esportatrici per l'intera classe dimensionale da 1 a 99 addetti evidenzia enormi differenze in termini dimensionali (13,29 addetti in media per le leggere esportatrici e 3,91 per le non esportatrici). Ma tale divario è giustificato dalla grande concentrazione delle leggere non esportatrici nella classe da 1 a 9 addetti (Tab. 1.2).

In tale classe dimensionale mentre le leggere non esportatrici superano le 174 mila unità le leggere esportatrici si assestano al di sotto delle 20.000 unità.

Al crescere delle dimensioni aumenta l'incidenza delle imprese esportatrici ma le medie dimensionali, come evidenziato nella tabella 1.1, si avvicinano notevolmente.

A parità di dimensioni (in particolare nella classe da 50 a 99 addetti) le differenze in termini di fatturato medio e per addetto rimangono evidenti (Tab . 1.1).

Tab.1.2: Distribuzione delle imprese leggere esportatrici e non esportatrici per classi dimensionali - Anno 2000

	Esportatrici	Non esportatrici	Totale
Leggere da 1 a 99 addetti	33.445	192.599	226.044
Leggere da 1 a 9 addetti	18.716	174.225	192.941
Leggere da 10 a 49 addetti	13.103	17.767	30.870
Leggere da 50 a 99 addetti	1.626	607	2.233

Elaborazioni effettuate dall'autore su dati forniti dall'ISTAT presso il laboratorio ADELE.

Proseguendo nell'analisi, si sono esaminate le diverse modalità di generazione del fatturato da parte delle leggere esportatrici e non esportatrici. Il questionario ISTAT relativo alla "Rilevazione sulle piccole e medie imprese e sull'esercizio di arti e professioni dell'anno 2000" consente di analizzare in modo dettagliato le diverse modalità di generazione del fatturato.

La tabella 2 presenta i valori medi e la composizione percentuale di ogni singola voce componente il fatturato.

La composizione percentuale del fatturato è stata calcolata come media semplice dei valori riscontrati all'interno delle singole imprese (non come rapporto tra aggregati) e ci consente quindi di stabilire come viene generato in media il fatturato all'interno delle singole imprese leggere esportatrici e non esportatrici.

Mentre nelle prime la quasi totalità del fatturato viene generata mediante la vendita di prodotti fabbricati dall'impresa, nelle imprese leggere non esportatrici una quota molto rilevante del fatturato viene generata mediante lavorazioni per conto terzi. Tale quota comprensiva delle lavorazioni per conto terzi su materie prime e semilavorati di terzi, lavorazioni e servizi industriali su ordinazione di terzi e prestazione di servizi a terzi supera per le non esportatrici il 50% del fatturato totale nella classe da 10 a 49 addetti e il 60% nella classe da 50 a 99 addetti.

Da questa analisi approssimativa si potrebbe erroneamente concludere che le imprese leggere non esportatrici generino il proprio fatturato sia mediante la vendita dei propri prodotti sia mediante rapporti di subfornitura a terzi, cioè che esistono imprese che operano contemporaneamente sia sul piano della vendita dei prodotti sia mediante la subfornitura di prestazioni nei confronti di imprese terze.

L'analisi che segue dimostra invece che questi sono casi estremamente limitati. Si è presa infatti in considerazione la distribuzione delle imprese leggere in rapporto alla quota di fatturato generato mediante la vendita di prodotti e la si è confrontata con quella generata mediante rapporti di subfornitura (lavorazioni per conto terzi su materie prime e semilavorati di terzi, lavorazioni e servizi industriali su ordinazione di terzi e prestazione di servizi a terzi). Contemporaneamente si è operato un confronto tra le leggere esportatrici e non esportatrici per evidenziare la differente distribuzione che si realizza nelle due popolazioni di imprese.

Tab. 2: Piccole imprese leggere esportatrici e non esportatrici suddivise nelle classi dimensionali da 10 a 49 e da 50 a 99 addetti: confronto in percentuali e in valori assoluti medi delle principali componenti del fatturato al 31/12/2000

Leggere da 10 a 49 addetti	Composizione % media del fatturato nelle singole imprese		Valore medio delle singole componenti del fatturato in euro	
	Esportatrici	Non esportatrici	Esportatrici	Non esportatrici
Vendite di prodotti fabbricati dall'impresa	86,39	44,34	3.023.586	811.892
Vendite di merci acquistate in nome proprio e rivendute senza trasformazione	2,52	1,45	71.330	19.792
Lavorazioni per conto terzi su materie prime e semilavorati di terzi	8,01	44,23	133.459	264.262
Lavorazioni e servizi industriali su ordinazione di terzi	2,62	7,89	59.211	56.438
Prestazione di servizi a terzi	0,41	2,05	22.563	9.388
Altro	0,04	0,03	1.017	354
Fatturato	100,00	100,00	3.311.166	1.162.127

Leggere da 50 a 99 addetti	Composizione % media del fatturato nelle singole imprese		Valore medio delle singole componenti del fatturato in euro	
	Esportatrici	Non esportatrici	Esportatrici	Non esportatrici
Vendite di prodotti fabbricati dall'impresa	93,89	29,06	11.346.539	3.738.340
Vendite di merci acquistate in nome proprio e rivendute senza trasformazione	2,71	2,63	451.644	162.990
Lavorazioni per conto terzi su materie prime e semilavorati di terzi	2,85	55,01	190.557	2.044.840
Lavorazioni e servizi industriali su ordinazione di terzi	0,45	12,26	52.595	304.438
Prestazione di servizi a terzi	0,08	1,01	12.325	144.182
Altro	0,01	0,03	1.237	4.498
Fatturato	100,00	100,00	12.054.897	6.399.289

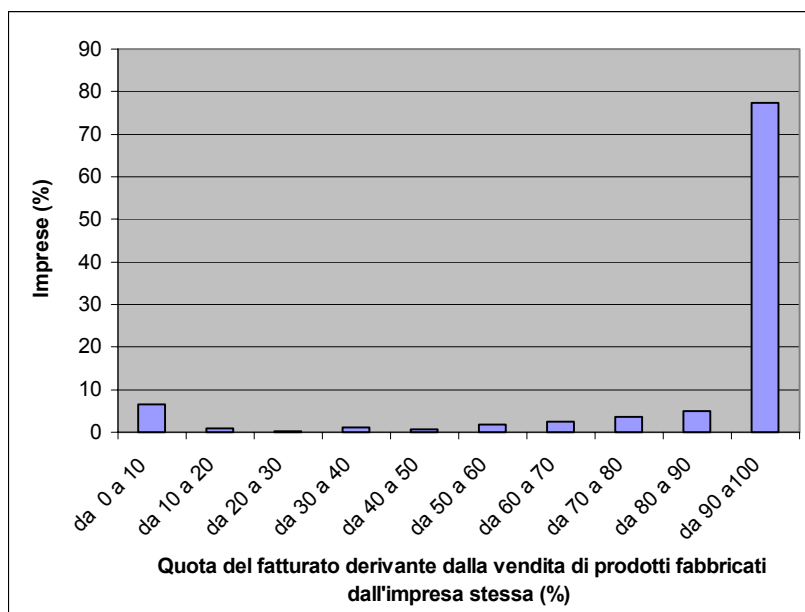
Elaborazioni effettuate dall'autore su dati forniti dall'ISTAT presso il laboratorio ADELE.

Analizzando la distribuzione percentuale delle imprese leggere da 10 a 99 addetti in rapporto alla quota di fatturato derivante dalla vendita dei propri prodotti e confrontandola con quella derivante invece da rapporti di subfornitura emerge come le imprese leggere esportatrici abbiano un comportamento molto diverso rispetto alle non esportatrici (Tab. 3 e 4).

Tab. 3: Distribuzione percentuale delle imprese leggere esportatrici da 10 a 99 addetti in rapporto alla quota di fatturato derivante dalla vendita di prodotti fabbricati dall'impresa stessa - Anno 2000

Classi percentuali	imprese (%)
da 0 a 10	6,57
da 10 a 20	0,8
da 20 a 30	0,16
da 30 a 40	1,17
da 40 a 50	0,69
da 50 a 60	1,85
da 60 a 70	2,59
da 70 a 80	3,64
da 80 a 90	5,05
da 90 a 100	77,48
TOTALE	100,00

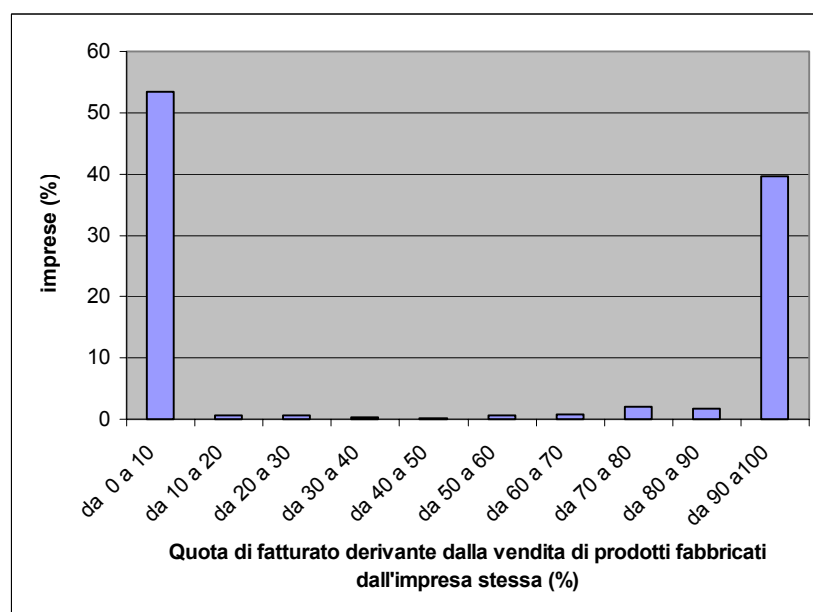
NUMERO IMPRESE 14.729



Distribuzione percentuale delle imprese leggere non esportatrici da 10 a 99 addetti in rapporto alla quota di fatturato derivante dalla vendita di prodotti fabbricati dall'impresa stessa - Anno 2000

Classi percentuali	imprese (%)
da 0 a 10	53,36
da 10 a 20	0,55
da 20 a 30	0,64
da 30 a 40	0,32
da 40 a 50	0,2
da 50 a 60	0,57
da 60 a 70	0,8
da 70 a 80	2,1
da 80 a 90	1,74
da 90 a 100	39,71
TOTALE	100,00

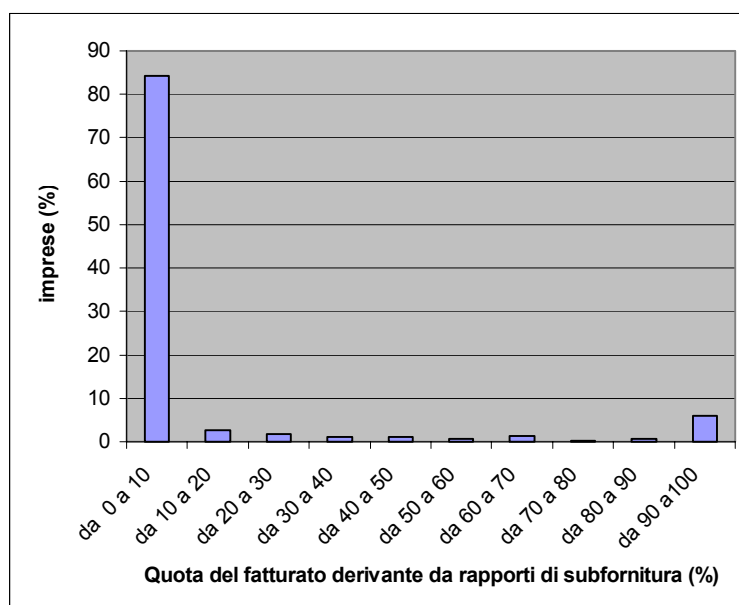
NUMERO IMPRESE 18.374



Tab. 4: Distribuzione percentuale delle imprese leggere esportatrici da 10 a 99 addetti in rapporto alla quota di fatturato derivante da rapporti di subfornitura* - Anno 2000

Classi percentuali	Imprese (%)
da 0 a 10	84,34
da 10 a 20	2,75
da 20 a 30	1,82
da 30 a 40	1,17
da 40 a 50	1,14
da 50 a 60	0,72
da 60 a 70	1,37
da 70 a 80	0,12
da 80 a 90	0,57
da 90 a 100	5,99
TOTALE	100,00

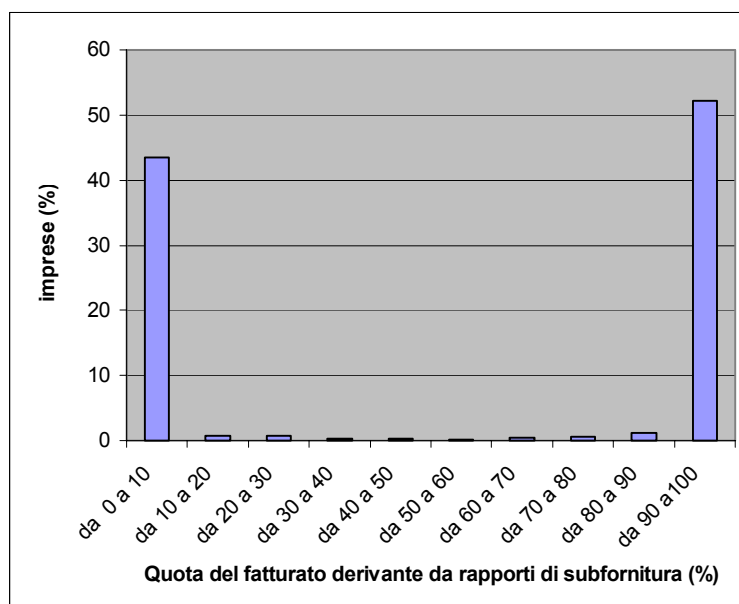
NUMERO IMPRESE 14.729



Distribuzione percentuale delle imprese leggere non esportatrici da 10 a 99 addetti in rapporto alla quota di fatturato derivante da rapporti di subfornitura* - Anno 2000

Classi percentuali	Imprese (%)
da 0 a 10	43,46
da 10 a 20	0,71
da 20 a 30	0,73
da 30 a 40	0,3
da 40 a 50	0,35
da 50 a 60	0,16
da 60 a 70	0,39
da 70 a 80	0,61
da 80 a 90	1,12
da 90 a 100	52,18
TOTALE	100,00

NUMERO IMPRESE 18.374



Elaborazioni effettuate dall'autore su dati forniti dall' ISTAT presso il laboratorio ADELE.

* Si indicano come rapporti di subfornitura le seguenti tipologie di prestazioni effettuate dall'impresa a favore di terzi:

Lavorazioni per conto terzi su materie prime e semilavorati di terzi.

Lavorazioni e servizi industriali su ordinazione di terzi.

Prestazione di servizi a terzi.

Le leggere esportatrici si presentano come un gruppo estremamente omogeneo in cui la quasi totalità delle imprese genera dal 90% al 100% del proprio fatturato mediante la vendita dei propri prodotti. Le imprese leggere non esportatrici invece sono costituite da due popolazioni estremamente distinte:

- 1) la prima, che costituisce il 39,71% delle imprese leggere non esportatrici (7.296 imprese su un totale di 18.374 leggere non esportatrici da 10 a 99 addetti), genera dal 90% al 100% del proprio fatturato mediante la vendita dei propri prodotti.
- 2) la seconda, che costituisce ben il 52,18% delle leggere non esportatrici (9.588 imprese su un totale di 18.374 leggere non esportatrici da 10 a 99 addetti) genera dal 90% al 100% del proprio fatturato mediante rapporti di subfornitura.

La distribuzione delle leggere non esportatrici è quasi dicotomica e non ha un equivalente tra le leggere esportatrici dove solo il 5,99% delle imprese opera esclusivamente su subfornitura (882 imprese su un totale di 14.729 leggere esportatrici da 10 a 99 addetti).

Le imprese leggere subfornitrici presentano caratteristiche molto peculiari. Tali imprese sono state per la prima volta isolate (sul campione dell'indagine ISTAT) ed esaminate in questo studio e sono definite come le imprese che derivano dal 90% al 100% del proprio fatturato dalle lavorazioni industriali su materie prime e semilavorati di terzi, dalle lavorazioni industriali a favore di terzi e dalla prestazione di servizi a terzi.

Dalla distribuzione delle imprese in rapporto alla quota di fatturato derivante da rapporti di subfornitura emerge evidente come le imprese che operano a favore di imprese terze tendano a svolgere in modo esclusivo tale attività. Solo un numero estremamente ridotto di imprese genera fatturato sia dalla vendita che dalla subfornitura ad imprese terze e tale dato non si riscontra solo nel raggruppamento delle imprese leggere ma anche negli altri raggruppamenti che costituiscono le imprese manifatturiere.

Isolando quindi le imprese che generano dal 90% al 100% del proprio fatturato mediante rapporti di subfornitura è possibile individuare l'intero comparto delle imprese che operano su subfornitura e studiarne le caratteristiche, che si discostano notevolmente rispetto a quelle delle imprese che generano fatturato mediante la vendita.

L'aspetto più rilevante è il numero delle imprese subfornitrici (Tab. 5).

Nel raggruppamento delle imprese leggere da 10 a 99 addetti le subfornitrici sono pari a 10.470. Di queste il 91,6% sono leggere non esportatrici.

Ma ancora più significativi sono i dati relativi al complesso delle imprese manifatturiere. Parliamo di 170 mila imprese subfornitrici al di sotto dei 100 addetti (su un totale di 550 mila imprese) e di 20 mila imprese subfornitrici nella classe dimensionale da 10 a 99 addetti (su un totale di 87 mila imprese). Più del 90% delle manifatturiere subfornitrici sono imprese non esportatrici.

Il confronto tra le imprese leggere esportatrici e non esportatrici viene ora condotto prendendo in considerazione la suddivisione tra imprese venditrici di propri prodotti e subfornitrici. Verrà esaminata, nelle sue voci fondamentali, la struttura dei costi delle imprese venditrici esportatrici e non esportatrici confrontandola con quella delle imprese non esportatrici subfornitrici. Verranno quindi analizzati i risultati che la diversa struttura dei costi produce sui principali indici di performance.

Tab. 5: Imprese manifatturiere subfornitrici da 10 a 99 addetti che generano dal 90 al 100% del fatturato mediante rapporti di subfornitura *- Anno 2000

	Esportatrici	Non esportatrici	Totale
leggere da 10 a 99			
Imprese del raggruppamento	14.728	18.374	33.103
Imprese subfornitrici	883	9.587	10.470
Incidenza delle subfornitrici (%)	6%	52,18%	31,63%
meccaniche da 10 a 99			
Imprese del raggruppamento	15.543	18.230	33.774
Imprese subfornitrici	1.043	7.310	8.352
Incidenza delle subfornitrici (%)	6,71%	40,10%	24,73%
alimentari da 10 a 99			
Imprese del raggruppamento	2.603	3.567	6.170
Imprese subfornitrici	13	60	73
Incidenza delle subfornitrici (%)	0,48%	1,69%	1,18%
grande industria da 10 a 99			
Imprese del raggruppamento	5.243	3.429	8.672
Imprese subfornitrici	85	815	900
Incidenza delle subfornitrici (%)	1,62%	23,78%	10,38%
poligrafiche da 10 a 99			
Imprese del raggruppamento	2.130	2.631	4.761
Imprese subfornitrici	279	556	835
Incidenza delle subfornitrici (%)	13,09%	21,15%	17,54%
manifatturiere da 10 a 99			
Imprese del raggruppamento	40.672	46.596	87.268
Imprese subfornitrici	2.306	18.385	20.691
Incidenza delle subfornitrici (%)	5,67%	39,46%	23,71%
manifatturiere da 1 a 99			
Imprese del raggruppamento	81.896	473.999	555.895
Imprese subfornitrici	6.838	163.239	170.078
Incidenza delle subfornitrici (%)	8,35%	34,44%	30,60%

* Sono indicate come subfornitrici le imprese che generano più del 90% del fatturato mediante i seguenti rapporti di subfornitura a terzi:

Lavorazioni per conto terzi su materie prime e semilavorati di terzi.

Lavorazioni e servizi industriali su ordinazione di terzi.

Prestazione di servizi a terzi.

Elaborazioni effettuate dall'autore su dati forniti dall' ISTAT presso il laboratorio ADELE.

Da un confronto diretto tra leggere esportatrici e non esportatrici emerge come nelle prime il peso percentuale del costo per l'acquisto di materie prime e merci sul costo totale della produzione sia molto più rilevante (tab. 6). Tale differenza è spiegata soprattutto dalla diversa incidenza, nei due gruppi, delle imprese subfornitrici.

La composizione interna dei costi della produzione delle leggere subfornitrici è molto diversa rispetto a quella delle leggere venditrici dei propri prodotti sia esportatrici che non esportatrici. Nelle imprese venditrici dei propri prodotti il costo per l'acquisto di materie prime e merci è la voce che presenta il peso maggiore sul costo totale della produzione con un valore percentuale pari in media al 51% per le esportatrici e 45% per le non esportatrici mentre tale percentuale si aggira solo intorno al 10,32% tra le leggere non esportatrici subfornitrici. Le imprese subfornitrici sono state isolate proprio in relazione al fatto che operano prevalentemente eseguendo lavorazioni industriali sulle materie prime fornite dagli stessi clienti. Tale relazione tra le imprese subfornitrici e le imprese clienti si realizza in modo particolare nel raggruppamento delle imprese leggere dove la parte più consistente dei rapporti di subfornitura è costituita dalle lavorazioni per conto terzi su materie prime e semilavorati di terzi. Nel raggruppamento delle imprese meccaniche, dove assumono un ruolo significativo anche le lavorazioni su ordinazioni di terzi, i costi per l'acquisto di materie prime e merci presentano tra le non esportatrici subfornitrici un peso più rilevante che si aggira intorno al 25% del costo totale della produzione. Tra le meccaniche esportatrici e non esportatrici venditrici dei propri prodotti tale valore si aggira rispettivamente intorno al 45% e al 39%.

Tab. 6: Imprese leggere da 10 a 99 addetti: peso percentuale sul costo totale della produzione del costo totale per l'acquisto di materie prime e merci - Anno 2000

	Imprese esportatrici	Imprese non esportatrici	Imprese esportatrici venditrici dei propri prodotti	Imprese non esportatrici venditrici dei propri prodotti	Imprese non esportatrici subfornitrici
Leggere da 10 a 99 addetti	49,23	27,62	51,20	45,21	10,32

* I valori percentuali sono calcolati come media dei rapporti percentuali riscontrati all'interno delle singole imprese.

Elaborazioni effettuate dall'autore su dati forniti dall' ISTAT presso il laboratorio ADELE.

In funzione del diverso peso che si registra per l'acquisto di materie prime e merci le imprese subfornitrici registrano un peso molto più elevato rispetto alle venditrici dei propri prodotti in relazione ai costi per il personale (tab. 7).

Mentre nelle leggere esportatrici e non esportatrici venditrici dei propri prodotti tale costo si aggira rispettivamente intorno al 18% e al 29% del costo totale della produzione nelle imprese subfornitrici esso raggiunge un peso percentuale pari al 58%.

Tab. 7: Imprese leggere da 10 a 99 addetti: peso percentuale sul costo totale della produzione del costo per il personale - Anno 2000

	Imprese esportatrici	Imprese non esportatrici	Imprese esportatrici venditrici dei propri prodotti	Imprese non esportatrici venditrici dei propri prodotti	Imprese non esportatrici subfornitrici
Leggere da 10 a 99 addetti	19,34	44,03	17,87	28,62	58,39

* I valori percentuali sono calcolati come media dei rapporti percentuali riscontrati all'interno delle singole imprese.

Elaborazioni effettuate dall'autore su dati forniti dall' ISTAT presso il laboratorio ADELE.

Questa diversa struttura dei costi produce effetti significativi sui più importanti indici di performance riportati nella tabella 8. In questa tabella vengono confrontate le performance delle imprese leggere esportatrici e non esportatrici tenendo però conto anche della distinzione tra imprese venditrici di propri prodotti e imprese subfornitrici.

Tab. 8: Imprese leggere esportatrici e non esportatrici suddivise nelle classi dimensionali da 10 a 99, 10 a 49 e 50 a 99 addetti: principali indicatori di performance nell'anno 2000 calcolati a livello di aggregato (valori in euro)

Imprese leggere da 10 a 99 addetti	Fatturato x addetto	Valore aggiunto x addetto	Marg. op. lordo x addetto	Val. agg. su fatturato	Marg. op. lordo su fatturato	Marg. op. lordo su val. agg.
Esportatrici	169.178	38.325	17.283	22,65	10,22	45,10
Non esportatrici	70.319	27.077	9.488	38,51	13,49	35,04
Esportatrici venditrici	180.383	39.198	17.936	21,73	9,94	45,76
Non esportatrici venditrici	109.140	31.092	12.056	28,49	11,05	38,78
Esportatrici subfornitrici	94.140	31.602	11.518	33,57	12,24	36,45
Non esportatrici subfornitrici	36.905	23.633	7.184	64,04	19,47	30,40
Imprese leggere da 10 a 49 addetti						
Esportatrici	166.116	37.754	18.157	22,73	10,93	48,09
Non esportatrici	67.148	25.346	8.629	37,75	12,85	34,04
Esportatrici venditrici	181.906	38.697	18.834	21,27	10,35	48,67
Non esportatrici venditrici	101.500	28.718	10.529	28,29	10,37	36,66
Esportatrici subfornitrici	99.187	32.520	12.113	32,79	12,21	37,25
Non esportatrici subfornitrici	34.509	21.967	6.567	63,66	19,03	29,89
Imprese leggere da 50 a 99 addetti						
Esportatrici	176.375	39.668	15.230	22,49	8,64	38,39
Non esportatrici	93.880	39.933	15.870	42,54	16,91	39,74
Esportatrici venditrici	177.119	40.272	16.011	22,74	9,04	39,76
Non esportatrici venditrici	205.270	60.959	31.275	29,70	15,24	51,31
Esportatrici subfornitrici	32.759	20.433	4.279	62,37	13,06	20,94
Non esportatrici subfornitrici	51.045	33.462	10.828	65,55	21,21	32,36

Elaborazioni effettuate dall'autore su dati forniti dall'ISTAT presso il laboratorio ADELE.

In un confronto diretto le leggere esportatrici presentano un valore molto superiore rispetto alle non esportatrici nel fatturato per addetto. Ma i valori di tale indicatore crescono notevolmente se prendiamo in considerazione le leggere non esportatrici venditrici dei propri prodotti. In particolare nella classe da 50 a 99 addetti esse presentano valori del fatturato per addetto superiori alle stesse imprese esportatrici. E' evidente d'altronde come ad abbassare il valore medio del fatturato per addetto nelle imprese non esportatrici contribuiscano in modo determinante le imprese subfornitrici. D'altro canto queste imprese hanno una struttura interna molto più ridotta rispetto alle imprese venditrici inserendosi in modo trasversale nel processo produttivo. Esse eseguono esclusivamente lavorazioni a favore dei clienti lavorando su commessa. Sono imprese che a differenza delle venditrici non sostengono costi significativi per l'acquisto di materie prime, pubblicità, servizi di intermediazione e trasporti. Risentono fortemente invece del costo per il personale che come dicevamo in precedenza ha un peso percentuale sul costo totale della produzione pari circa al 58%. Tale peso si riflette naturalmente sul valore aggiunto costituito dal costo del personale e dal margine operativo lordo. Nelle imprese subfornitrici infatti il valore aggiunto sul fatturato raggiunge valori molto superiori rispetto a quello delle imprese venditrici. Ma tale dato va controbilanciato dall'analisi del margine operativo lordo sul valore aggiunto. Tale indice presenta il valore più ridotto proprio tra le subfornitrici essendo il valore aggiunto costituito in modo molto significativo dal costo per il personale.

E' interessante notare come la distinzione tra imprese venditrici e subfornitrici operi in modo significativo anche per il margine operativo lordo per addetto. Tale indicatore riacquista valore in modo significativo tra le leggere non esportatrici venditrici dei propri prodotti e si conferma superiore rispetto a quello delle leggere esportatrici nella classe da 50 a 99 addetti. Il margine operativo lordo su fatturato presenta valori significativi tra le imprese subfornitrici ma il valore assoluto del margine operativo lordo per addetto presenta in tale categoria di imprese il valore più basso. Tale margine operativo è realizzato essenzialmente su commessa e presenta rispetto al fatturato un valore comunque significativo indicando che tali imprese hanno una posizione di discreta forza rispetto alle imprese clienti. Tale dato è testimoniato anche dal margine operativo lordo sul valore aggiunto che pur presentando il valore più basso rispetto a quello delle altre categorie di imprese si assesta comunque su valori significativi. Sarebbe interessante determinare i valori di tali indici nei cinque anni successivi al 2000 per individuare gli effetti che la crisi può aver prodotto sull'andamento delle imprese leggere. Va detto inoltre che sono proprio le imprese subfornitrici a risentire maggiormente dei rialzi del costo del lavoro. La compressione di tale costo potrebbe essere rivelata proprio dall'incremento del margine operativo lordo sul valore aggiunto e potrebbe portare un incremento significativo nell'utile di tali imprese. Le imprese venditrici che invece risentono meno del costo del personale presentano valori più elevati nel margine operativo lordo sul valore aggiunto. Anche qui il confronto tra imprese venditrici riabilita in modo significativo le imprese che operano esclusivamente sul mercato nazionale. Mentre nella classe da 10 a 49 addetti le imprese esportatrici venditrici presentano un valore nettamente superiore viceversa nella classe da 50 a 99 addetti la situazione si ribalta a favore delle leggere non esportatrici venditrici dei propri prodotti. Dall'analisi di questi indici sembrerebbe che le venditrici esportatrici riescano a produrre i migliori risultati in termini di performance proprio nella classe da 10 a 49 addetti mentre al crescere delle dimensioni siano le non esportatrici venditrici a prendere il sopravvento.

Sono essenzialmente due i risultati di questa analisi che suddivide le leggere in venditrici e subfornitrici:

- 1) I parametri di performance delle leggere non esportatrici venditrici sono molto superiori rispetto a quelli delle non esportatrici considerate nel loro complesso e superano quelli delle imprese esportatrici nella classe da 50 a 99 addetti.

- 2) E' stato possibile analizzare i parametri di performance delle leggere non esportatrici subfornitrici; tali parametri non sono negativi nel loro complesso ma vanno comunque interpretati in relazione al tipo di attività svolta da queste imprese, che si inseriscono in modo trasversale nel processo produttivo.

Di seguito si cercherà di mettere in evidenza le relazioni tra le piccole imprese leggere venditrici dei propri prodotti, sia esportatrici che non esportatrici, e le imprese subfornitrici.

In teoria l'aver isolato il comparto delle imprese subfornitrici consentirebbe di stimare in via approssimativa il valore totale dell'offerta di servizi di subfornitura, costituita essenzialmente dalla somma dei fatturati realizzati da tali imprese (che generano proprio dal 90% al 100% del fatturato mediante la subfornitura). A tale dato si potrebbe affiancare l'analisi della domanda di servizi di subfornitura stimabile a partire dai dati sui costi sostenuti dalle imprese per le lavorazioni su proprie materie prime fatte eseguire a terzi e lavorazioni industriali ordinate a terzi. Tale studio dovrebbe partire dall'analisi congiunta sui dati delle piccole imprese e delle grandi imprese manifatturiere e consentirebbe di stabilire in modo più realistico quali sono i legami tra la grande impresa, la piccola impresa venditrice e l'indotto delle imprese subfornitrici.

In questa sede si limita invece l'analisi soltanto ai costi sostenuti dalle imprese leggere venditrici dei propri prodotti, sia esportatrici che non esportatrici, e dalle stesse subfornitrici per le lavorazioni fatte eseguire a terzi sulle proprie materie prime e le lavorazioni industriali affidate a terzi. Si analizzano inoltre quali sono i canali di uscita in termini di fatturato delle imprese esportatrici e non esportatrici per avere un quadro della quota media di fatturato generata dalle esportazioni o dalla vendita di prodotti ad altre imprese o al consumatore finale.

L'acquisto di materie prime e merci, l'attività di trasformazione e la vendita di semilavorati e prodotti finiti

La tabella 9 mostra la percentuale delle imprese leggere da 10 a 99 addetti che ricorrono all'importazione di beni e servizi. Tale percentuale, che si assesta intorno al 32% delle imprese leggere, è particolarmente significativa tra le imprese leggere esportatrici, dove raggiunge il 61%. Se esaminiamo il peso percentuale dell'acquisto di beni e servizi importati sul costo totale per l'acquisto di beni e servizi ci accorgiamo che tale valore raggiunge in media tra le imprese importatrici il 16%.

In sostanza il 61% delle imprese esportatrici ricorre all'importazione per acquisire una parte significativa del proprio fabbisogno di materie prime e servizi.

Tab. 9: Imprese leggere da 10 a 99 addetti nell'anno 2000: percentuale delle imprese importatrici e peso percentuale del costo per importazione di beni e servizi sul costo totale per l'acquisto di materie prime e servizi*

	% delle imprese importatrici	Peso (%)**
Imprese leggere da 10 a 99 addetti	31,77	16,34
Esportatrici	60,75	15,96
Non esportatrici	8,53	18,55
Esportatrici venditrici dei propri prodotti	62,26	15,70
Non esportatrici venditrici dei propri prodotti	14,79	19,54
Non esportatrici subfornitrici	2,99	7,08

(*) I valori percentuali sono calcolati come media dei rapporti percentuali riscontrati all'interno delle singole imprese.

(**) Calcolato solo tra le imprese importatrici.

Elaborazioni effettuate dall'autore su dati forniti dall' ISTAT presso il laboratorio ADELE.

Come evidenziato durante l'analisi della struttura dei costi, le imprese venditrici dei propri prodotti sia esportatrici che non esportatrici acquistano grandi quantità di materie prime (con un peso sul costo totale pari rispettivamente al 51% e al 45%). Molte di esse trasferiscono tali materie prime o i semilavorati alle imprese subfornitrici per le lavorazioni necessarie. Queste ultime si dedicano esclusivamente all'attività di subfornitura, trasformando le materie prime o i semilavorati dei propri clienti, e possono, a loro volta, avere rapporti con altre imprese subfornitrici per ulteriori lavorazioni.

Le imprese leggere venditrici dei propri prodotti sia esportatrici che non esportatrici sostengono costi molto ingenti per i servizi di lavorazione industriale sulle proprie materie prime che sfiorano in media il 10% del costo totale della produzione. E' evidente quindi uno stretto legame tra le imprese venditrici di propri prodotti che acquistano grandi quantità di materie prime e l'indotto costituito dalle imprese subfornitrici che effettua lavorazioni industriali su tali materie prime e semilavorati. Le stesse imprese subfornitrici, come si è già detto, sostengono a loro volta costi significativi per servizi di lavorazione industriale su materie prime e semilavorati.

Analizzando la distribuzione percentuale delle imprese in rapporto alla quota del costo totale della produzione destinata a servizi di subfornitura (lavorazioni industriali affidate a terzi e lavorazioni industriali fatte eseguire a terzi su materie prime ad essi fornite) si hanno risultati molto interessanti. Il 56% delle leggere esportatrici da 10 a 99 addetti sostiene per tale tipo di servizi una quota del costo totale della produzione superiore al 6% .

Tra le imprese subfornitrici tale percentuale raggiunge il 48%. In sostanza quasi la metà delle stesse imprese subfornitrici sostiene a sua volta costi per servizi di subfornitura per un peso sul costo totale superiore al 6%.

Le imprese non esportatrici venditrici dei propri prodotti registrano percentuali inferiori (36%) in quanto ben il 51% di esse sostiene meno del 3% del costo totale della produzione per servizi di subfornitura (tab. 10).

Tab. 10: Imprese leggere da 10 a 99 addetti : distribuzione percentuale delle imprese in rapporto alla quota del costo totale della produzione destinata ai servizi di subfornitura* - Anno 2000

Quota percentuale del costo totale della produzione destinata a servizi di subfornitura	Imprese esportatrici	Imprese non esportatrici	imprese non esportatrici venditrici	Imprese non esportatrici subfornitrici
meno del 3	28,03	46,35	50,58	42,40
dal 3 a 6	15,71	12,06	13,24	9,38
dal 6 a 9	7,83	10,73	9,41	12,86
dal 9 a 12	9,68	7,44	7,07	7,49
dal 12 a 15	11,00	5,90	3,58	8,21
dal 15 a 18	4,55	2,32	2,83	2,18
dal 18 a 21	4,85	2,23	3,11	1,40
dal 21 a 24	4,73	3,99	3,69	4,54
dal 24 a 27	3,37	1,85	0,80	2,58
dal 27 a 30	1,77	1,66	0,31	2,81
oltre il 30	8,48	5,48	5,39	6,13

*Per servizi di subfornitura si intendono le lavorazioni industriali affidate a terzi e le lavorazioni industriali fatte eseguire a terzi su materie prime ad essi fornite.

Elaborazioni effettuate dall'autore su dati forniti dall' ISTAT presso il laboratorio ADELE.

In sostanza i massimi fruitori dei servizi di subfornitura (lavorazioni industriali affidate a terzi e lavorazioni industriali fatte eseguire a terzi su materie prime ad essi fornite) sono proprio le leggere esportatrici e le leggere non esportatrici subfornitrici.

Le imprese leggere esportatrici (che acquistano grandi quantità di materie prime anche dall'estero) presentano forti relazioni con le stesse imprese non esportatrici subfornitrici inserendo nell'indotto una grande quantità di materie prime e di semilavorati che necessitano di un processo di trasformazione. Le leggere subfornitrici (per il 90% non esportatrici) svolgono in modo esclusivo tale attività. Tra le imprese leggere la subfornitura è caratterizzata prevalentemente dalle lavorazioni sulle materie prime ricevute dai clienti come evidenziato nella tabella 2. Ma l'aspetto più rilevante è che le stesse imprese subfornitrici si avvalgono del canale della subfornitura.

Il rapporto di subfornitura non si esaurisce quindi in un rapporto a due tra l'impresa cliente e l'impresa subfornitrice in quanto quest'ultima oltre ad effettuare lavorazioni sulle materie prime e semilavorati dei clienti richiede a sua volta ad imprese terze ulteriori lavorazioni. L'impresa cliente quindi non può rivolgersi ad una singola impresa isolata sul territorio per le lavorazioni di subfornitura ma necessita di più imprese subfornitrici collegate tra di loro. I bassi costi di trasporto delle imprese subfornitrici testimoniano la vicinanza territoriale di queste tipologie di imprese che riforniscono e sono rifornite da imprese limitrofe in concordanza con quanto previsto dalla teoria dei distretti industriali.

E' desumibile quindi che le materie prime, entrate nel canale della subfornitura, ritornino, dopo le necessarie trasformazioni, sotto forma di prodotti semilavorati in possesso delle imprese venditrici dei propri prodotti che avevano commissionato le lavorazioni necessarie.

In questo esame non vengono prese in considerazione le imprese con più di 100 addetti ma va comunque sottolineato lo stretto legame esistente tra le leggere esportatrici e il mondo dell'indotto costituito dalle tante imprese leggere subfornitrici. Più che sottolineare quindi le differenze tra le imprese esportatrici e non esportatrici è molto più produttivo scoprire le loro relazioni.

La tabella 11 mostra i canali di commercializzazione delle imprese leggere da 10 a 99 addetti. La percentuale del fatturato dovuta all'esportazione si assesta nella classe da 10 a 99 addetti intorno al 36%. Sia le imprese esportatrici che non esportatrici non utilizzano un unico canale di vendita per la commercializzazione dei beni e dei servizi.

Tab. 11: Imprese leggere da 10 a 99 addetti esportatrici e non esportatrici: composizione percentuale del fatturato per canale di vendita diretto - Anno 2000 (valori percentuali)

	Imprese esportatrici	Imprese non esportatrici
Vendita a:		
Imprese al dettaglio nazionali	21,21	7,58
Imprese all'ingrosso nazionali	21,67	34,92
Altre imprese nazionali di trasformazione	15,00	39,71
Istituzioni pubbliche nazionali	0,76	1,35
Consumatori finali nazionali	3,85	8,12
Imprese, istituzioni e consumatori di Paesi UE	21,30	0,00
Imprese, istituzioni e consumatori di Paesi non UE	14,15	0,00
Altri	2,05	8,31

Elaborazioni effettuate dall'autore su dati forniti dall'ISTAT presso il laboratorio ADELE.

Le imprese leggere da 10 a 99 addetti generano in media il 15% del proprio fatturato da rapporti con altre imprese nazionali di trasformazione.

In tutto il comparto delle leggere da 10 a 99 addetti in media solo una bassa percentuale del fatturato deriva dai rapporti con i consumatori finali.

In sintesi in questa analisi si è voluto evidenziare come le leggere esportatrici siano a loro volta importatrici di beni e servizi dall'estero, ed abbiano forti relazioni con le stesse imprese non esportatrici subfornitrici alle quali commissionano le lavorazioni necessarie per la realizzazione dei prodotti finiti. Le imprese subfornitrici a loro volta si avvalgono di altre imprese subfornitrici per la realizzazione di ulteriori lavorazioni.

Le imprese esportatrici sono poi caratterizzate anche da importanti relazioni di vendita con il mercato nazionale e in particolare con imprese nazionali di trasformazione.

Il personale nelle piccole imprese leggere da 10 a 99 addetti

Di seguito viene esaminata la struttura del personale suddiviso per categorie professionali e per sesso (tab. 12). Dal confronto diretto tra le leggere esportatrici e le non esportatrici emerge evidente il divario in relazione al peso percentuale di dirigenti, quadri ed impiegati (17% tra le esportatrici e 7 % tra le non esportatrici). Ma il peso percentuale della categoria professionale dei dirigenti, quadri e impiegati cresce all'11% tra le non esportatrici venditrici, mentre si assesta soltanto intorno al 3% tra le non esportatrici subfornitrici

Le subfornitrici sono costituite infatti prevalentemente da imprese totalmente prive di quadri intermedi. In tali imprese l'imprenditore guida direttamente gli operai e i commessi. Tale tipologia di imprese incide per il 68% sulle subfornitrici non esportatrici.

Tra le leggere esportatrici gli operai e commessi maschi costituiscono il 39% di tutto il personale mentre gli operai e commessi femmine ne costituiscono il 26%. Tra le leggere non esportatrici tali percentuali sono pari rispettivamente al 34% e al 37%, evidenziando un maggior equilibrio per sesso in questa categoria.

Ma la suddivisione delle leggere non esportatrici tra venditrici e subfornitrici mette in luce ulteriori differenze. Tra le leggere non esportatrici venditrici si rileva una forte disparità fra personale maschile e femminile nella categoria professionale degli operai e dei commessi (49% maschi contro il 20% femmine). Tale disparità supera quella che si riscontra fra le esportatrici venditrici nella stessa categoria professionale.

Il comparto più interessante da esaminare è quello dell'indotto costituito dalle imprese non esportatrici subfornitrici. In esse gli operai e commessi femmine costituiscono il 53% di tutto il personale mentre gli operai e commessi maschi ne costituiscono solo il 20%. Nel totale degli addetti il personale femminile supera notevolmente quello maschile (rispettivamente 70% femmine e 30% maschi). In tutto l'insieme delle imprese manifatturiere il comparto delle imprese leggere subfornitrici non esportatrici da 10 a 99 addetti costituito da più di 9.000 imprese è l'unico in cui si registri una schiacciante prevalenza del personale femminile. A titolo di confronto è interessante evidenziare come nell'indotto delle imprese meccaniche il personale femminile raggiunga solo il 19% contro l'81% di quello maschile. Le differenze in termini di distribuzione del personale tra i sessi sono molto legate nell'indotto al tipo di attività produttiva ed al processo di trasformazione in esso svolto.

Per quanto riguarda la categoria professionale dei dirigenti, quadri e impiegati la distribuzione tra i sessi è molto più bilanciata sia tra le esportatrici che tra le non esportatrici, con una certa prevalenza del personale femminile tra le esportatrici.

Tab. 12: Imprese leggere da 10 a 99 addetti esportatrici e non esportatrici: composizione percentuale degli addetti nell'anno 2000*

	Imprese esportatrici			Imprese non esportatrici		
	Totale	Maschi	Femmine	Totale	Maschi	Femmine
LEGGERE						
Imprenditori e cooperatori	9,10	7,09	2,01	11,07	8,09	2,98
Coadiuvanti familiari	0,89	0,43	0,46	0,99	0,43	0,56
Dirigenti, quadri e impiegati	17,17	7,65	9,52	6,85	3,52	3,33
Operai e commessi	64,35	38,80	25,55	71,19	34,39	36,81
Apprendisti	5,78	3,58	2,20	7,26	2,76	4,49
Lavoratori a domicilio	2,72	0,49	2,22	2,65	0,09	2,56
Totale addetti	100,00	58,04	41,96	100,00	49,28	50,72
Esportatrici venditrici						
Non esportatrici venditrici						
	Totale	Maschi	Femmine	Totale	Maschi	Femmine
LEGGERE						
Imprenditori e cooperatori	8,89	7,04	1,85	11,74	9,66	2,08
Coadiuvanti familiari	1,07	0,52	0,55	0,67	0,35	0,32
Dirigenti, quadri e impiegati	18,08	8,07	10,01	11,04	6,02	5,02
Operai e commessi	63,62	38,84	24,78	69,00	49,36	19,64
Apprendisti	5,21	3,37	1,84	6,37	4,29	2,08
Lavoratori a domicilio	3,13	0,64	2,49	1,18	0,16	1,01
Totale addetti	100,00	58,47	41,53	100,00	69,85	30,15
Non esportatrici subfornitrici						
	Totale	Maschi	Femmine			
LEGGERE						
Imprenditori e cooperatori	9,93	6,07	3,86			
Coadiuvanti familiari	1,25	0,51	0,74			
Dirigenti, quadri e impiegati	3,31	1,57	1,75			
Operai e commessi	73,30	20,31	52,99			
Apprendisti	8,12	1,43	6,69			
Lavoratori a domicilio	4,09	0,04	4,05			
Totale addetti	100,00	29,93	70,07			
Non esportatrici subfornitrici						
	Totale	Maschi	Femmine			
MECCANICHE						
Imprenditori e cooperatori	10,19	8,61	1,58			
Coadiuvanti familiari	0,16	0,05	0,12			
Dirigenti, quadri e impiegati	9,70	4,88	4,82			
Operai e commessi	69,69	60,85	8,84			
Apprendisti	10,15	7,01	3,14			
Lavoratori a domicilio	0,11	0,01	0,10			
Totale addetti	100,00	81,41	18,59			

* Il numero di addetti sul quale sono state calcolate le percentuali è il numero di addetti medio dell'anno 2000.

* I valori percentuali sono calcolati come media dei rapporti percentuali riscontrati all'interno delle singole imprese.

Elaborazioni effettuate dall'autore su dati forniti dall' ISTAT presso il laboratorio ADELE.

Riferimenti bibliografici

Barca F. e Magnani M. 1989 - L'industria fra capitale e lavoro - Il Mulino

ISTAT 1998, "Rapporto annuale - La situazione del Paese nel 1998", ISTAT, Roma

ISTAT 1999, "Rapporto annuale - La situazione del Paese nel 1999", ISTAT, Roma

ISTAT 2000, "Rapporto annuale - La situazione del Paese nel 2000", ISTAT, Roma

ISTAT 2001 "Rapporto annuale- La situazione del Paese nel 2001", ISTAT, Roma

ISTAT 2002, "Rapporto annuale - La situazione del Paese nel 2002", ISTAT, Roma

ISTAT 2003, "Rapporto annuale - La situazione del Paese nel 2003", ISTAT, Roma

ISTAT 2004, "Rapporto annuale - La situazione del Paese nel 2004", ISTAT, Roma

Krugman P, 1991, "Geography and Trade", Cambridge MA, MIT Press

Marzano A. 2002, "Presentazione", IPI Istituto per la promozione Industriale - L'esperienza italiana dei distretti industriali - 2002

Monducci R., De Gregorio C., 2003 - "Aspetti territoriali dei mercati di riferimento e delle relazioni tra unita' produttive nelle strategie delle piccole e medie imprese manifatturiere", ISTAT

Monducci R., De Gregorio C., Antinori P., 2004 - "Il sistema delle imprese esportatrici italiane nella fase di espansione e di successiva caduta delle esportazioni (1998-2002)", ISTAT

Monducci R., Giorgetti M.L., Corsini V., 1997 - "Struttura Dimensionale, Concentrazione e Redditivita' nell'Industria manifatturiera Italiana. Un utilizzo integrato dell'Archivio Statistico delle Imprese Attive e di Basi di dati Microeconomici", ISTAT

Pellegrini G. 2000, "Distretti industriali e teoria della crescita", IPI Istituto per la promozione Industriale - L'esperienza italiana dei distretti industriali - 2002

Sylos Labini P. 1961, "Oligopolio e progresso tecnico", Torino, Einaudi

Sylos Labini P. 1986, "Oligopolio e progresso tecnico: una riconsiderazione critica dopo trent'anni", in L'Industria n. 4

Boselli C. – “Le piccole imprese manifatturiere: differenze strutturali e comportamentali tra imprese esportatrici e non esportatrici”, tesi di laurea – Università di Roma Tre – 2005

APPENDICE 1

Imprese manifatturiere : Descrizione delle attività svolte dai macro settori appartenenti ai singoli raggruppamenti. ATECO 1991

Raggruppamento	Macro-settore	Descrizione	Ateco
Industrie leggere	Tessile e abbigliamento	Industrie tessili, confezione di articoli di vestiario, preparazione e tintura di pellicce.	17 e 18
	Pelletteria	Industrie conciarie, fabbricazione di prodotti in cuoio, pelle e similari, calzature.	19
	Prodotti per l'arredamento	Industria del legno e fabbricazione di mobili; fabbricazione di prodotti della lavorazione di minerali non metalliferi.	20 26, e 3512 361 e 3662
	Oreficeria, strumenti musicali ecc.	Gioielleria e oreficeria, fabbricazione di strumenti musicali, di articoli sportivi di giochi e giocattoli.	362 365

Nota: Fonte ISTAT

APPENDICE 2

Imprese leggere da 10 a 99 addetti: numerosità campionaria, universo, peso percentuale dei raggruppamenti interni alle imprese leggere da 10 a 99 addetti - Anno 2000

	Numerosità campionaria	Numerosità universo	Peso percentuale
Imprese leggere da 10 a 99 addetti	2.674	33.103	100,00
Esportatrici	1.404	14.729	44,49
Non esportatrici	1.270	18.374	55,51
Esportatrici venditrici	1.036	11.411	34,47
Esportatrici subfornitrici	75	882	2,66
Non esportatrici venditrici	611	7.296	22,04
Non esportatrici subfornitrici	507	9.588	28,96

Elaborazioni effettuate dall'autore su dati forniti dall'ISTAT presso il laboratorio ADELE.