

LE MINORI IMPRESE TRA ESPORTAZIONE TRADIZIONALE E INTERNAZIONALIZZAZIONE ALLARGATA (*)

1. Dall'inizio degli anni '70 alla metà degli anni '80, le capacità esportative dell'industria manifatturiera italiana hanno conosciuto una evoluzione costantemente positiva, con tassi di incremento annui mediamente superiori al 15-20%. Molto rilevante è stato il contributo assicurato a queste prestazioni complessive dai cosiddetti settori tradizionali (alimentari, tessili, vestiario e abbigliamento, calzature, pelli e cuoio, legno, mobilio e arredamento) e da quelli metalmeccanici.

Negli ultimi tre anni l'affermazione internazionale di questi comparti ha invece registrato un certo declino e anche qualche pesante caduta (abbigliamento, calzature). L'apporto relativo costantemente garantito alla nostra bilancia commerciale da queste componenti settoriali, dove prevalente è il peso delle minori imprese, e il ruolo che esse saranno verosimilmente chiamate ad esercitare ancora nei prossimi anni, non poteva mancare di attrarre l'attenzione sull'analisi di simili «rotture» di trend. Così spiegazioni convincenti sono state proposte, soprattutto di ordine macro e con riferimento ai fattori di competitività internazionale propri di queste specifiche produzioni.

Ma molti giudizi appaiono eccessivamente sensibili a valutazioni «emotive» di breve periodo, e poca attenzione sembra sia stata per ora riservata alle componenti strutturali e soggettive delle imprese e dei sistemi attori di questi processi e fattori di quei risultati.

Questo contributo intende perciò offrire un parziale apporto conoscitivo alla comprensione della qualità dei processi di esportazione e internazionalizzazione in atto in questi anni tra le nostre minori imprese dei settori manifatturieri. Tra di esse si rileva infatti - come si vedrà meglio nel seguito dall'esame dei dati - un forte movimento di traslazione dalle forme consuete e tradizionali di esportazione di beni (le quali risultano ancora pressoché esclusive per una larga maggioranza di aziende minori) ai comportamenti più evoluti di internazionalizzazione allargata (equity e non equity) che sono ormai tipici dei maggiori gruppi. E anche se questi itinerari per così dire «virtuosi» non potranno riguardare la totalità delle nostre minori imprese esportatrici, è certo che una loro crescita ed estensione di molto potrebbe favorire il sostegno di quelle componenti della nostra bilancia commerciale che negli ultimi anni più appaiono in difficoltà.

2. L'indagine cui intendiamo far riferimento (1), ha riguardato un panel di 400 imprese esportatrici, di dimensione minore, distribuite in 16 diversi punti di campionamento.

Per quanto si riferisce ai settori produttivi la loro distribuzione è risultata così articolata:

- Tessile	18%
- Vestiario, abbigliamento e calzature	24%
- Pelli e cuoio	9%
- Legno e mobilio	7%
- Metalmeccanica	27%
- Altri settori manifatturieri	15%

Circa la dimensione per addetti, il panel comprendeva aziende:

- fino a 20 addetti	30%
- da 21 a 50 addetti	37%
- da 51 a 100 addetti	17%
- da 101 a 200 addetti	10%
- oltre 200 addetti	6%

Per quanto attiene al fatturato la distribuzione è stata la seguente:

- fino a 1 miliardo	12%
- da 1 a 2 miliardi	19%
- da 2 a 5 miliardi	28%
- da 5 a 10 miliardi	17%
- oltre 10 miliardi	24%

(*) di Fabio Taiti - CENSIS

Nelle imprese intervistate sulla base di un questionario strutturato sono state prelevate informazioni su due grandi categorie di attività coi mercati esteri:

- quella di carattere strettamente esportativo, per accertare la quota di fatturato all'export, i canali di vendita, i fattori di competitività, l'andamento esportativo atteso, gli obiettivi strategici di allargamento programmato;
- e quella più estesamente riferibile alle iniziative di internazionalizzazione allargate (accordi di acquisto vendita assistenza tecnica e formazione, trasferimenti di tecnologie, accordi di produzione, joint venture, investimenti diretti).

In questo contributo non si riferiscono i risultati complessivi della indagine (2), ma si presenta per la prima volta una elaborazione basata sulla valutazione delle componenti principali e sul raggruppamento - su base di cluster analysis - delle aziende intervistate in quattro classi tipologiche, comprendenti ciascuna aziende dal comportamento molto simile e all'opposto tra loro massimamente differenziate.

3. Il gruppo più vasto (57,8% del panel) è costituito da aziende ancora saldamente ancorate (e attardate) alle forme più tradizionali di internazionalizzazione, cioè alla pura e semplice esportazione di una parte delle loro produzioni - di solito non prevalente sul totale - verso mercati esteri, abitualmente non più di due.

Per quasi due terzi sono aziende che occupano tra 21 e 50 addetti (66,7% del gruppo), il rimanente terzo risultando disperso fra dimensioni superiori, o, all'opposto addirittura inferiori a queste.

Sotto l'aspetto economico e gestionale le aziende relative denunciano una evidente situazione di staticità se non di definito regresso: difficoltà di mercato, appesantimento dei costi, fatturati stazionari (86,2% del gruppo) o con incrementi molto contenuti.

Appartengono prevalentemente a settori manifatturieri tradizionali, e più tipicamente a produzioni (segnatamente calzature) in situazione di crescente difficoltà esportativa. In generale il gruppo aggrega comunemente imprese produttrici di beni di consumo finale.

La dislocazione geografica dominante è quella del Centro Italia (78,8% del gruppo), con specifici addensamenti in Toscana e Marche.

La loro esperienza internazionale si basa di solito (61,6% del gruppo) su loro autonome iniziative, normalmente di imitazione dei comportamenti e delle tradizioni esportative della zona e della concorrenza.

I destinatari delle merci esportate sono dettaglianti (81,2% del gruppo) e/o catene distributive (75%).

Assenti del tutto o estremamente marginali risultano le forme anche più iniziali di internazionalizzazione allargata: accordi generali di vendita, accordi di produzione, approvvigionamento di materie prime, forme di assistenza tecnica e commerciale.

Più grave è riscontrare che le aziende di questo gruppo non prevedono (nel 74,8% dei casi) significativi ampliamenti delle loro quote di mercato, né a proposito della loro attività esportative programmano (72,1% del gruppo) alcuna nuova iniziativa.

Il gruppo più vasto e tradizionale delle nostre piccole imprese esportatrici sembra dunque anche quello più statico, senza illusioni e senza programmi, del tutto dominato dalle tendenze prevalenti nel commercio internazionale.

Primo Gruppo (57,8%) Una maggioranza stazionaria e critica

Addetti 21-50	66,7% del gruppo
Fatturato costante	86,2% del gruppo
Prodotti finali tradizionali	75,6% del gruppo
Localizzazione Centro Italia	78,9% del gruppo
Destinatari dettaglianti	81,1% del gruppo
e/o catena distributiva	75,0% del gruppo
Nessun ampliamento quote mercato estero	74,8% del gruppo
Nessuna nuova iniziativa prevista	72,1% del gruppo

4. Il secondo gruppo ha una entità decisamente più ridotta (13,3% del panel) ed è costituito da aziende strettamente legate a produttori esteri. Sono infatti largamente presenti nell'esperienza del gruppo sia accordi di produzione (76,9% del gruppo) che commesse dall'estero (92,5% del gruppo).

La dimensione in termini di addetti non risulta tipica, ma quella economica è certamente piccola, nel 20% del gruppo non superando il fatturato i cinque miliardi.

Anche le unità di questa componente appartengono prevalentemente a settori manifatturieri tradizionali: per un terzo pelli, cuoio e calzature (33,3% del gruppo) e per un altro terzo (32% del gruppo) alle categorie del mobilio e arredamento. La dislocazione territoriale dominante (46,7% del gruppo) è nel Mezzogiorno.

A differenza del primo gruppo l'esperienza di internazionalizzazione (che appare recente) è nata su iniziativa dei partner esteri (20,7% del gruppo), mentre in un altro 20% dei casi sono presenti forme di accordi di produzione con operatori esteri. Si tratta dunque in prevalenza di aziende dedite a produzioni tradizionali (intermedie o finite) ma prevalentemente destinate alla commercializzazione sotto marchi stranieri e/o in combinazioni produttive e distributive non controllate dai trasformatori primari.

Se in una parte del gruppo (18,9%) le aziende si dichiarano parzialmente soddisfatte di queste esperienze, sotto l'aspetto della redditività, la maggioranza (55%) appare allo stesso riguardo del tutto insoddisfatta.

Più in generale l'esperienza di internazionalizzazione compiuta è giudicata negativamente, sia per quanto riguarda i rapporti stabiliti con i partners esteri (nell'80,9% del gruppo), che relativamente all'acquisizione di specifiche esperienze (33,3% del gruppo) e al consolidamento delle relative quote di mercato (37% del gruppo).

Anche in questo gruppo risultano assenti forme sia pure iniziali di maggiore articolazione dei rapporti con i mercati esteri.

In sostanza il gruppo rappresenta con efficacia tutta la precarietà e l'insoddisfazione delle forme più esplicite ed estreme di decentramento produttivo dall'estero, nei confronti di determinate capacità trasformatrici a bassi costi, di settori e zone del nostro sistema di minore impresa.

Secondo gruppo (13,3%) La precarietà del decentramento produttivo estero

Fatturato 2-5 miliardi	20,0% del gruppo
Prodotti tradizionali intermedi	33,3% del gruppo
Localizzazione Mezzogiorno	46,7% del gruppo
Commesse dall'estero	92,5% del gruppo
e/o accordi di produzione	76,9% del gruppo
Redditività insoddisfacente	55,0% del gruppo
Acquisizione di esperienza internazionale insoddisfacente	33,3% del gruppo

5. Il gruppo centrale sia in termini di estensione che di comportamenti di internazionalizzazione è il terzo, il quale raccoglie il 24,6% del panel e comprende aziende con esperienze estere già relativamente articolate.

La dimensione caratteristica delle imprese di questa classe è più vasta che nei due casi precedenti: gli addetti sono compresi tra 100 e 200 unità e il fatturato supera, spesso largamente i 10 miliardi.

La redditività appare solida ed è considerata soddisfacente dal 29,6% del gruppo; così pure le attività esportative registrano per quasi un terzo (29,8%) un trend crescentemente positivo.

Le aziende di questo gruppo appartengono in larga misura a classi di attività meccaniche e risultano specializzate sia nella componentistica che in prodotti intermedi.

La dislocazione geografica prevalente (35% del gruppo) è nelle regioni del Nord Italia, mentre presenze meno significative ma altrettanto consistenti si registrano in altre parti del paese.

Il collegamento coi mercati esteri risulta articolato fin dall'approvvigionamento di materie prime e semilavorati (61,1% del gruppo), e si esplica attraverso accordi generali di acquisto e di vendita (81,4% del gruppo), ovvero accordi di sola vendita (83,7% del gruppo), secondo una linea di ampliamento atteso delle quote di mercato estero che viene accreditata dal 49,2% delle aziende del gruppo.

I destinatari esteri delle produzioni sono in questo caso sia aziende (35,3%) che importatori (36,3%), mentre accordi di assistenza tecnica risultano presenti nel 50% delle imprese. Nel gruppo risulta anche frequente l'acquisizione di tecnologie dall'estero (75%), mentre assai più limitati sono i casi di vendita di tecnologie all'estero.

Complessivamente l'esperienza di esportazione e internazionalizzazione è considerata soddisfacente da quasi un terzo (28,4%) delle aziende.

Il secondo gruppo in termini di estensione, si colloca dunque a livelli già evoluti e articolati di internazionalizzazione secondo una linea che peraltro sembra definire queste aziende più per la «cultura del prodotto» che non per le complessive capacità di affermazione sul mercato. Una linea che appare comunque ricca di positivi risultati sia di ordine economico che di acquisizione e scambio di più vaste esperienze competitive.

Terzo Gruppo (24,6%) Dall'export all'internazionalizzazione

<i>Addetti 101 ÷ 200</i>	<i>38,2% del gruppo</i>
<i>Fatturato oltre 10 miliardi</i>	<i>38,8% del gruppo</i>
<i>Localizzazione Nord Italia</i>	<i>49,2% del gruppo</i>
<i>Metalmecanica semilavorati e componentistica</i>	<i>46,3% del gruppo</i>
<i>Approvvigionamento estero di materie prime</i>	<i>61,1% del gruppo</i>
<i>Destinatari export: aziende</i>	<i>35,3% del gruppo</i>
<i>Destinatari export: importatori</i>	<i>36,3% del gruppo</i>
<i>Accordi assistenza tecnica</i>	<i>50,0% del gruppo</i>
<i>Acquisto tecnologie</i>	<i>75,0% del gruppo</i>
<i>Aumento quote export</i>	<i>29,8% del gruppo</i>

6. Il quarto gruppo infine è il meno numeroso (4,3% del panel) ma anche quello che presenta le esperienze di internazionalizzazione più complete e articolate.

Si tratta di imprese di ampiezza diversa in termini di addetti, con una tendenziale prevalenza della dimensione relativamente grande: quelle con più di 200 addetti sono il 16,7% del gruppo. Il fatturato è proporzionale alla dimensione e sempre superiore ai 10 miliardi.

Il settore di riferimento è il metalmecanico (7,4% del gruppo), peraltro con articolazioni e diversificazioni che assimilano più queste imprese a solide componenti di filiere settoriali che non a specifiche classi di prodotto.

Anche la dislocazione geografica presenta solo una debole prevalenza settentrionale (6% del gruppo) e una forte dispersione territoriale.

Gli assetti organizzativi risultano in questo caso più complessi e il consolidamento del fatturato e del mercato è visto con fondata sicurezza.

Articolate e complesse appaiono le attività di internazionalizzazione delle aziende di questo gruppo, l'8,5% delle quali ha una quota di export delle proprie produzioni compresa tra il 50 e il 75%.

Operazioni non equity sono in generale svolte dall'82,4% del gruppo; tutte vendono tecnologie e l'85,7% ha contratti per la costruzione di impianti.

Accordi per il trasferimento di tecnologie sono presenti nel 21,9% del gruppo, accordi di produzione nel 23,1%, accordi di assistenza tecnica nel 27,8%.

Forme più evolute e finanziarie di internazionalizzazione riguardano una parte meno rilevante ma tuttavia consistente del gruppo: operazioni di joint venture sono presenti nel 17,9% del gruppo, e investimenti diretti all'estero nel 14,3%.

Si tratta dunque di un gruppo di aziende ancora relativamente minoritario ma con una forte e completa esperienza di internazionalizzazione. La vastità e l'articolazione delle iniziative al riguardo intraprese sembrano attribuibili in parte alla maggiore dimensione e in parte al settore di attività (meccanica, componentistica).

Quarto Gruppo (4,3%) L'internazionalizzazione allargata

<i>Addetti oltre 200</i>	<i>16,7% del gruppo</i>
<i>Localizzazione Nord Italia</i>	<i>6,0% del gruppo</i>
<i>Metalmecanica semilavorati componentistica</i>	<i>7,4% del gruppo</i>
<i>Vendita tecnologie</i>	<i>92,6% del gruppo</i>
<i>Contratti costruzioni impianti</i>	<i>85,7% del gruppo</i>
<i>Accordi assistenza tecnica</i>	<i>27,8% del gruppo</i>
<i>Joint ventures</i>	<i>17,9% del gruppo</i>
<i>Investimenti diretti all'estero</i>	<i>14,3% del gruppo</i>

7. Una indagine come quella in oggetto, fondamentale qualitativa e condotta in profondità ma su un panel relativamente contenuto di imprese, non ha per sua natura pretesa di definita ed esatta misurazione di ogni dettaglio del relativo universo. Anche le diverse percentuali che si sono riportate, debbono perciò esser assunte con cautela e più nel loro significato tendenziale che analitico.

Pur con questi limiti, la configurazione tipologica delle nostre minori imprese esportatrici risulta dall'indagine molto credibile e impressiva.

Non sorprende in primo luogo rilevare la consistenza di una grande area di rischio, rappresentata nell'insieme da quasi il 70% delle minori imprese esportatrici (58% tradizionali e 13% terminali del decentramento estero). E' a partire dalla ridotta dinamicità di quest'area - più capace di produrre con sacrificio che di affermare i prodotti nei mercati modificando il ciclo - che certamente si spiegano le cadute di alcuni nostri settori già di eccellenza esportativa (tessile, abbigliamento, calzature) e lo sfaldamento di alcune «riserve locali» dell'export.

E poiché è questo il comparto più vasto e consistente dovrebbe essere anche quello sul quale river-sare maggiore attenzione analitica e più misurate politiche.

L'elemento tuttavia più significativo e sorprendente che emerge da questa rilettura per gruppi della indagine, è rappresentato da quel 30% di minori aziende che, ad uno stadio intermedio (25%) o assai più maturo (5%) di evoluzione, hanno ormai intrapreso un processo di internazionalizzazione più complesso ma anche assai più ricco di implicazioni e di risultati.

Qui la dimensione e la tecnologia sembrano giocare un ruolo importante. Ed è evidente, giacché nel piccolo l'aggressione a mercati molto concorrenziati si gioca solo a partire da (eventuali) spazi di nicchia «eccellenti» in termini di specializzazione, qualità relativa del prodotto, dimensione di soglia minima accettabile.

In questo caso il rischio non è tanto interno al gruppo (dove pure entrate e uscite possono manifestarsi), quanto nella debole capacità di contagio «virtuoso» da questa importante minoranza vincente all'altra maggioranza stazionaria. In altri termini si ha come l'impressione che un itinerario più fortunato di internazionalizzazione allargata e proficua sia possibile solo a partire da già consistenti soglie qualitative di coinvolgimento nei processi nuovi e complessi; mentre all'opposto, al di sotto di questa soglia resti una vasta area di attesa con minori possibilità di successo autodiretto.

8. E' certamente arduo (ma tuttavia necessario) tentare di connettere le risultanze fondamentale-mente qualitative che emergono da una ristretta indagine campionaria sui comportamenti di esportazione e internazionalizzazione delle nostre minori imprese, alle più generali tendenze macro in atto da anni in questo comparto.

Al riguardo sembra in primo luogo indispensabile ricordare che, tra i paesi industriali avanzati l'Italia si definisce per una connotazione dimensionale dell'industria affatto particolare: più del 93% delle imprese ha meno di 100 addetti, quasi il 6% occupa tra 100 e 500 unità, e meno dell'1% dà lavoro a più di 500 persone. Anche se negli ultimi anni questa situazione tende a modificarsi con la crescita di un certo numero di grandi complessi, restano tuttavia determinanti nel definire questa struttura i processi che si sono sviluppati nel nostro paese a partire dalla seconda metà degli anni '60: decentramento produttivo, indotto da parte delle grandi imprese manifatturiere, affermazione dei settori leggeri, sviluppo promosso e assistito dell'imprenditorialità nascente soprattutto nel Mezzogiorno.

Il forte peso relativo, i settori produttivi prevalenti, le modalità di affermazione sui mercati delle minori imprese, spiegano anche la loro forzata vocazione esportatrice: nell'insieme delle aziende con attività export, quasi l'83% è rappresentato nel 1984, secondo una indagine Mediocre dito, da imprese con meno di 100 addetti. Questa quota resta tuttora al di sotto della relativa incidenza percentuale sull'insieme dell'industria italiana, ma risulta - nella stessa rilevazione - in tendenziale e forte crescita nella prima metà degli anni '80. L'ordine di grandezza dei valori complessivamente collocati sui mercati internazionali dalla minore impresa rimaneva nel 1984 di poco superiore al 25%, ma forte la loro propensione a esportare soprattutto nei settori «tradizionali» - dove coprono il 49% del totale - e nella meccanica, dove assicurano oltre il 16% della quota. Molto rilevante appare anche il peso dell'export sul fatturato complessivo delle minori imprese esportatrici: nei settori tradizionali il 30% delle aziende fattura oltre la metà all'estero, nella meccanica quasi il 20% produce lo stesso risultato.

Negli ultimi anni mancano indagini sistematiche capaci di dare un aggiornamento globale ai dati ora ricordati. Dalle rilevazioni congiunturali delle Camere di Commercio si percepisce l'emergere di qualche situazione di difficoltà (tessile, calzature) ma anche di buone capacità di riaffermazione internazionale (meccanica, componentistica).

La chiave per cogliere anche in questo caso la tendenza di fondo è rappresentata dall'inserimento delle minori imprese nei grandi processi di scambio internazionale. La loro vocazione esportatrice è stata e rimane saldamente ancorata ai settori dei beni di consumo, ma negli ultimi anni - come emerge dalla indagine all'inizio di questo contributo presentata - sembra crescere il peso esportativo nei settori dei beni strumentali intermedi.

Al riguardo è opportuno ricordare che, dall'inizio degli anni '70 ad oggi, la struttura delle esportazioni italiane per destinazione economica dei beni - misurata a prezzi correnti - ha registrato:

- una sostanziale tenuta per quanto si riferisce ai beni di consumo (37,4% nel 1970 contro 37,5% nel 1987);
- una flessione per quanto attiene ai beni di investimento (30,1% nel 1970 contro 28,8% nel 1987 e minimi intorno al 27% nella prima metà degli anni '80);
- una apprezzabile affermazione dei beni intermedi (32,5% nel 1970 contro 33,7% nel 1987, con punte intorno al 35% nella prima metà degli anni '80).

Lette in parallelo con la struttura delle corrispondenti importazioni, questi comportamenti stanno ad indicare, al di là di alcuni significativi aspetti di dettaglio, due rilevanti tendenze di fondo, e cioè:

- la vivace partecipazione dell'Italia al processo di intensificazione degli scambi intraindustriali mondiali, alimentata da una accresciuta dinamica sia in entrata che in uscita di beni intermedi;
- e la riaffermazione - malgrado certe cadute - del «modello di specializzazione» delle esportazioni italiane, a forte presa dei cosiddetti settori tradizionali (tessili, abbigliamento, calzature, ecc.), cresciuti tra il 1970 e il 1987 dal 28 al 30% nella composizione delle nostre esportazioni manifatturiere.

La prima di tali tendenze testimonia del grande sforzo prodotto dall'industria italiana negli ultimi quindici anni per razionalizzare i processi produttivi, contenere i costi, aumentare la competitività. Al riguardo appare significativo rilevare, come indicano i dati aggregati, non soltanto il fatto che le nostre aziende impiegano in misura crescente beni intermedi meno costosi e qualitativamente migliori provenienti dall'estero, ma anche la circostanza che in questa complessa rilocalizzazione mondiale di specifiche produzioni intermedie, anche molte imprese italiane hanno saputo riportare significative affermazioni.

La seconda tendenza è invece spesso riguardata con preoccupazione, per le ambigue connotazioni che essa indubbiamente contiene:

- da una parte di forte capacità di generare nuovi processi di razionalizzazione e specializzazione produttiva in settori tradizionali, attraverso l'impiego non solo di tecnologie ma anche di modelli organizzativi e di mercato a elevata componente di innovazione e qualità;
- ma dall'altra di pericolosa esposizione alla concorrenza internazionale, atteso che proprio i settori tradizionali e «maturi» esprimono una domanda mondiale più lenta, fortemente elastica rispetto ai prezzi e quindi molto sensibile alla competitività dei costi e alle fluttuazioni dei cambi.

La rilevanza di queste due importanti tendenze di fondo del commercio internazionale delle minori imprese (penetrazione negli scambi intraindustriali dei beni intermedi e riaffermazione a più difficili livelli di competitività del modello di specializzazione esportativa) suggerita dalla lettura dei dati quantitativi aggregati, non consente tuttavia di cogliere le componenti principali che danno luogo a questi risultati. Esse sono rappresentate:

- al livello micro, da una complessa traslazione delle politiche e dei comportamenti esportativi, anche delle minori imprese, dalle forme più elementari e tradizionali verso processi articolati di internazionalizzazione complessa;
- al livello macro, dalla capacità di organizzare - soprattutto nel contesto di determinati ambiti produttivi e con riferimento a specifiche aree locali di vitalità economica e imprenditoriale - moderne filiere produttive (dalle materie prime alle macchine per la trasformazione, dalla organizzazione dei processi alla qualità dei prodotti, dalla commercializzazione agli assetti finanziari), in grado non solo di riaffermare modernizzando beni cosiddetti «maturi», ma anche di contendere quote nei settori delle tecnologie intermedie e avanzate, delle componenti terziarie del commercio internazionale, della distribuzione mondiale degli investimenti.

La riaffermazione del peso e del ruolo delle minori imprese italiane negli scambi mondiali, sembra dunque nei prossimi anni affidata:

- da una parte dalla estensione - per così dire per contagio virtuoso - dei comportamenti di internazionalizzazione allargata che già interessano quasi un terzo del relativo universo;
- dall'altra dal consolidamento - soprattutto al livello delle maggiori aree locali di vitalità economica - di definite filiere produttive, capaci di aggregare su linee di internazionalizzazione vincenti anche la maggioranza delle minori imprese oggi attardata sulla gestione di schemi esportativi superati.

(1) La rilevazione è stata svolta dal CENSIS nel 1987 e presentata nei suoi risultati sommari e aggregati nel Rapporto Unioncamere 1987 sullo stato delle economie locali.

(2) Per questi si veda la pubblicazione citata alla nota precedente.