



---

# Relazioni tra imprese, mercati e delocalizzazione

**Davide Castellani**

Rapporto Economico e Sociale dell'Umbria - RES  
2014 " L'Umbria nella lunga crisi".  
11/2/2015

Davide Castellani  
Dipartimento di Economia  
Università di Perugia  
davide.castellani@unipg.it



---

## Motivazione

- Nel RES 2013, usando un piccolo campione di imprese umbre, si evidenziava (Castellani e Pompei, 2013)
  - come le imprese umbre svolgono un ruolo relativamente passivo all'interno delle catene del valore.
    - tra le imprese che sono parte di un gruppo, in Umbria è particolarmente bassa l'incidenza di quelle che sono alla testa del gruppo, ed è relativamente più frequente la produzione su commessa verso altre imprese del gruppo.
    - tra le imprese che producono su commessa risalta la bassa propensione a produrre per clienti esteri.
  - una scarsa internazionalizzazione delle imprese umbre
    - che si fa più accentuata se si guarda all'internazionalizzazione più articolata, attraverso investimenti diretti, delocalizzazione o outsourcing internazionale.
- Questo lavoro aggiorna quel quadro, utilizzando dati statisticamente più significativi, provenienti dal 9° Censimento generale dell'industria e dei servizi



## I dati

- 9° Censimento generale dell'industria e dei servizi
  - Rilevazione sulle imprese alla data del 31 dicembre 2011
  - basa su una tecnica di indagine mista, articolata in una rilevazione campionaria sulle imprese di piccola e media dimensione (con meno di 20 addetti) e una rilevazione censuaria sulle imprese di grandi dimensioni (con almeno 20 addetti).
  - Il campione di imprese è stato selezionato dall'Archivio Statistico delle Imprese Attive (ASIA), e la restituzione dei dati ottenuti è di tipo censuario.
  - Approfondimenti tematici legati ai fattori di competitività dell'impresa.
    - Per questo lavoro sono state utilizzate le sezioni su relazioni tra imprese, competitività e mercato, internazionalizzazione



## I dati

	numero imprese attive con 3 e più addetti	
	Valori assoluti	%
Italia	1,047,035	100.0
Nord-ovest	316,240	30.2
Nord-est	249,293	23.8
Centro	221,666	21.2
Toscana	83,290	8.0
Umbria	18,040	1.7
Marche	34,650	3.3
Lazio	85,685	8.2
Sud	177,715	17.0
Isole	82,122	7.8



## Mercati, internazionalizzazione e relazioni tra imprese

	percentuale di imprese attive con 3 e più addetti*				
	che hanno la P.A. tra i primi tre clienti	il cui socio principale è di nazionalità straniera	con delocalizzazioni	con delocalizzazione e assistenza per delocalizzazione**	con almeno una relazione
Italia	6.8	2.7	2.3	7.8	63.3
Nord-ovest	5.2	3.6	2.7	7.3	64.9
Nord-est	5.8	2.7	2.4	7.3	64.0
Centro	6.7	3.7	2.6	10.7	62.4
Toscana	5.0	5.1	2.8	7.6	62.3
Umbria	7.4	1.9	1.9	27.1	63.2
Marche	5.1	1.2	3.4	17.0	64.2
Lazio	8.9	3.7	2.3	7.7	61.6
Sud	9.2	0.5	1.6	5.3	61.3
Isole	10.7	0.9	1.4	5.8	61.5



## Mercato geografico di riferimento e internazionalizzazione commerciale

Mercato geografico di riferimento	nella stessa regione	in altra regione	Paesi EU27 eccetto Italia	Extra EU-27
Italia	90.9	37.6	1.3	14.1
Nord-ovest	90.3	42.6	1.5	18.2
Nord-est	90.1	43.2	1.5	16.3
Centro	90.6	36.2	1.3	14.4
Toscana	89.7	38.5	1.7	19.9
Umbria	90.4	41.9	1.5	10.7
Marche	88.6	41.2	1.4	15.6
Lazio	92.4	30.6	1.0	9.5
Sud	91.3	32.1	0.7	7.3
Isole	95.8	17.6	0.7	5.2



## Localizzazione dei concorrenti

	Italia	Paesi EU27 eccetto Italia	Paesi europei non Ue	BRIC	Mondo tranne Europa e BRIC
Italia	97.7	1.3	2.3	2.9	0.4
Nord-ovest	96.7	2.0	3.0	3.6	0.5
Nord-est	97.2	1.6	2.9	3.2	0.4
Centro	97.8	1.0	2.1	3.0	0.4
Toscana	97.4	1.1	2.6	4.8	0.4
Umbria	98.4	0.5	1.5	2.4	0.2
Marche	98.1	0.7	1.7	3.9	0.2
Lazio	97.9	1.0	1.9	1.2	0.5
Sud	98.9	0.5	1.1	1.9	0.3
Isole	99.3	0.3	1.1	0.5	0.2



## Internazionalizzazione produttiva/delocalizzazione

	investimenti diretti esteri	accordi e contratti	numero imprese attive con 3 e più addetti con delocalizzazione
Italia	16.7	86.3	100
Nord-ovest	20.2	85.0	100
Nord-est	20.2	82.2	100
Centro	12.0	89.3	100
Toscana	10.3	90.9	100
Umbria	38.9	62.0	100
Marche	12.1	89.7	100
Lazio	9.0	92.1	100
Sud	11.8	90.4	100
Isole	9.2	92.4	100



## Assistenza alla delocalizzazione

	tipologia di organizzazione di assistenza		Localizzazione della organizzazione di assistenza		numero imprese attive con 3 e più addetti con delocalizzazione e assistenza
	pubblica	privata	Italia	Paesi esteri	
Italia	33.9	77.5	66.2	50.8	100
Nord-ovest	32.5	81.2	57.1	65.4	100
Nord-est	33.6	83.1	74.5	47.9	100
Centro	39.5	68.6	69.4	40.1	100
Toscana	37.5	65.3	80.1	35.8	100
Umbria	96.8	6.3	6.3	95.8	100
Marche	16.8	88.8	95.4	14.7	100
Lazio	35.1	84.1	62.9	43.7	100
Sud	18.4	87.5	73.7	34.2	100
Isole	34.3	67.2	50.7	71.6	100



## Relazioni tra imprese

	commessa	subfornitura o subappalto	accordo formale	commessa e subfornitura	accordo informale	altro
Italia	28.0	10.5	16.9	46.1	15.6	20.2
Nord-ovest	26.0	10.3	14.9	49.3	15.0	18.7
Nord-est	25.1	10.6	17.3	49.6	16.6	19.2
Centro	27.7	11.3	17.7	44.1	16.2	21.7
Toscana	28.0	10.3	16.7	45.0	17.7	21.9
Umbria	24.8	13.6	16.3	42.8	16.2	17.7
Marche	28.5	9.5	15.8	47.5	15.0	16.6
Lazio	27.7	12.5	19.8	42.0	15.1	24.5
Sud	33.6	9.9	18.5	41.3	14.4	21.2
Isole	34.9	10.7	18.7	37.5	16.5	22.6



## Relazioni tra imprese

	Localizzazione dei committenti				Localizzazione dei subfornitori			
	solo Italia	solo estero	Italia ed estero	Totale	solo Italia	solo estero	Italia ed estero	Totale
Italia	83.8	3.2	13.0	100	86.0	2.1	11.9	100
Nord-ovest	79.1	3.6	17.2	100	82.1	2.9	15.0	100
Nord-est	81.8	3.8	14.4	100	84.2	2.1	13.6	100
Centro	84.1	3.6	12.3	100	86.9	2.0	11.1	100
Toscana	80.5	4.4	15.1	100	85.9	2.2	11.9	100
Umbria	89.7	2.1	8.2	100	89.6	1.4	9.0	100
Marche	81.4	4.1	14.5	100	86.7	1.7	11.6	100
Lazio	87.8	2.8	9.5	100	87.6	2.0	10.4	100
Sud	92.3	1.5	6.3	100	91.6	1.1	7.4	100
Isole	94.9	0.9	4.2	100	93.5	0.8	5.8	100



## Le specificità settoriali

- La minore propensione a servire mercati esteri e alla delocalizzazione è diffusa
  - con le eccezioni dell'industria del **legno**, quella dei prodotti in **metallo**, per quanto riguarda la delocalizzazione
- La bassa propensione delle imprese umbre ad essere al vertice della catena del valore, ovvero nella posizione di committenti, è diffuso in molti settori
  - ma è accentuato in settori come le industrie **tessili** e **l'abbigliamento**
    - Tuttavia, mentre il tessile si caratterizza per una elevata percentuale di imprese solo sub-fornitrici, nell'industria dell'abbigliamento sono relativamente più numerose le imprese che si collocano negli stadi intermedi della filiera.
  - Molto particolare il caso dell'industria delle **costruzioni**
    - in cui praticamente nessuna impresa umbra opera solo come committente, rivelando invece una propensione più alta della media nazionale (22,3% contro il 15,5%) ad operare come sub-fornitori.
  - Esistono però settori nei quali le imprese umbre mostrano una propensione relativamente più alta della media nazionale a **governare la catena del valore**.
    - Ad esempio, l'industria del **legno**, quella dei **mobili**, della fabbricazione di articoli in gomma e plastica, della lavorazione dei minerali non metalliferi, dell'elettronica, dei **macchinari**



## Conclusioni

---

1. Orientamento delle imprese umbre verso il mercato locale e nazionale, e quello relativamente protetto come quello della Pubblica Amministrazione (P.A.).
  - La propensione a servire mercati internazionali del 40-50% più bassa rispetto a quanto registrato in Toscana e nelle Marche.
  - Soprattutto nazionali anche i principali concorrenti delle imprese umbre
2. Bassa propensione a delocalizzare la produzione all'estero,
  - valori del 30% più bassi che in Toscana e del 45% più bassi che nelle Marche
  - maggiore difficoltà a superare i costi dell'internazionalizzazione produttiva?
    - Ipotesi che trova supporto anche nel dato sulla percentuale di imprese che hanno ottenuto assistenza per la delocalizzazione, pari 3 volte e mezzo la media nazionale
  - Elevata propensione (relativa) a IDE può segnalare la presenza di un gruppo di imprese eccellenti, che sono in grado di superare i costi dell'internazionalizzazione via IDE
3. Prevalenza nel ruolo di subfornitore piuttosto che committente
  - i committenti sono più frequentemente italiani, e la quota di sub-fornitori umbri che serve solo committenti esteri è la metà del corrispondente valore in Toscana e Marche
  - Imprese umbre raramente governano le catene del valore e sono soprattutto subfornitori in fasi altamente sostituibili



## Conclusioni

---

- La bassa internazionalizzazione commerciale produttiva delle imprese umbre e il ruolo relativamente subalterno nelle catene del valore sono coerenti con un profilo di **produttività relativamente bassa** delle imprese umbre
  - La bassa produttività può derivare da bassa propensione ad innovare e ad investire in tecnologia, ma anche da altre caratteristiche strutturali delle imprese, come la **dimensione di impresa** e le **competenze manageriali**
  - L'evidenza però suggerisce anche una certa eterogeneità, forse più interna ai settori che tra settori, con alcune imprese che deviano rispetto al pattern regionale (le **imprese eccellenti/resilienti**).
- Il profilo dell'impresa umbra delineato in questo lavoro contiene elementi di preoccupazione
  - si rischia di **non cogliere le opportunità di mercato, apprendimento e riduzione di costi**, derivanti dall'operare in mercati internazionali e dall'essere inserite in catene globali del valore
  - i sub-fornitori che hanno avviato processi di innovazione e upgrading relazionale/funzionale all'interno delle catene del valore hanno sofferto meno di altri nel periodo post-crisi