

LE IMPRESE



6.1 L'internazionalizzazione commerciale delle imprese italiane*

Le imprese esportatrici

I dati Istat sulle imprese esportatrici distinte per classe di addetti¹, seppur disponibili con un anno di ritardo rispetto a quelli sugli operatori commerciali, permettono di esaminare l'andamento delle esportazioni in base alle dimensioni aziendali.

Nel 2016 risultavano in Italia 195.745 imprese esportatrici, oltre 900 in più di quelle censite nel 2015. Contrariamente al passato, l'aumento si è verificato malgrado una flessione nel numero dei micro-esportatori, ovvero le imprese con meno di 10 addetti, alcuni dei quali tendono ad affacciarsi solo occasionalmente sui mercati esteri. Sono invece cresciuti i numeri delle medie imprese (2,9 per cento) e anche delle grandi (2,3 per cento), facendo intravedere i segni di un consolidamento strutturale del tessuto imprenditoriale.

Considerando come orizzonte temporale il medio periodo, il numero di imprese esportatrici mostra una tendenza al rialzo negli ultimi anni, con un incremento di 5.750 unità tra il 2012 e il 2016. Quest'aumento di 3 punti percentuali ha riguardato, oltre che la categoria delle micro imprese (+ 4,2 per cento), anche quella delle imprese di maggiore dimensione, ovvero con numero di addetti superiore ai 250 (+ 3,7 per cento); è tuttavia da sottolineare che queste ultime rappresentano soltanto l'1 per cento del totale delle imprese esportatrici.

Tavola 6.1 - Imprese esportatrici ed esportazioni per classi di addetti

Numeri, valori in milioni di euro

Classi di addetti	Imprese esportatrici									Quota sulle imprese attive	Esportazioni							
	Numero					Var. 2016/2012	Distribuzione %		2016		Valori					Var. 2016/2012	Distribuzione %	
	2012	2013	2014	2015	2016		2012	2016			2012	2013	2014	2015	2016		2012	2016
0-9	123.455	125.403	127.409	129.314	128.641	4,2	65,0	65,7	3,2	22.955	22.523	23.629	23.709	23.133	0,8	6,2	5,9	
10-19	33.162	33.063	32.916	33.074	33.765	1,8	17,5	17,2	25,9	26.973	25.825	24.483	25.158	24.703	-8,4	7,3	6,2	
20-49	21.004	20.586	20.301	20.212	20.768	-1,1	11,1	10,6	40,3	43.758	43.882	44.568	45.642	46.502	6,3	11,9	11,8	
50-99	6.726	6.632	6.458	6.575	6.804	1,2	3,5	3,5	48,2	40.577	42.081	43.666	46.071	46.203	13,9	11,0	11,7	
100-249	3.765	3.717	3.742	3.749	3.815	1,3	2,0	1,9	50,7	64.813	65.361	70.146	69.433	70.639	9,0	17,6	17,9	
250-499	1.082	1.064	1.059	1.095	1.124	3,9	0,6	0,6	53,7	44.432	42.796	42.104	49.214	48.579	9,3	12,1	12,3	
500 e oltre	801	797	805	813	828	3,4	0,4	0,4	56,0	124.130	128.075	129.959	131.606	135.607	9,2	33,8	34,3	
Totale	189.995	191.262	192.690	194.832	195.745	3,03	100,0	100,0	4,6	367.638	370.543	378.554	390.834	395.368	7,5	100,0	100,0	

Fonte: elaborazioni ICE su dati Istat

Se si guarda invece al contributo di ciascuna classe dimensionale alla dinamica delle esportazioni, è possibile notare che, nel corso del quinquennio 2012-2016, la crescita del valore delle esportazioni è stata pari al 7,5 per cento, ed è stata trainata principalmente dalle imprese di

*Redatto da Alessandro Blankenburg (ICE) con la supervisione di Giancarlo Corò (Università Ca' Foscari di Venezia).

¹ Cfr. tavola 3.2.1 Annuario Istat-ICE "Commercio estero e attività internazionali delle imprese", ed. 2018.

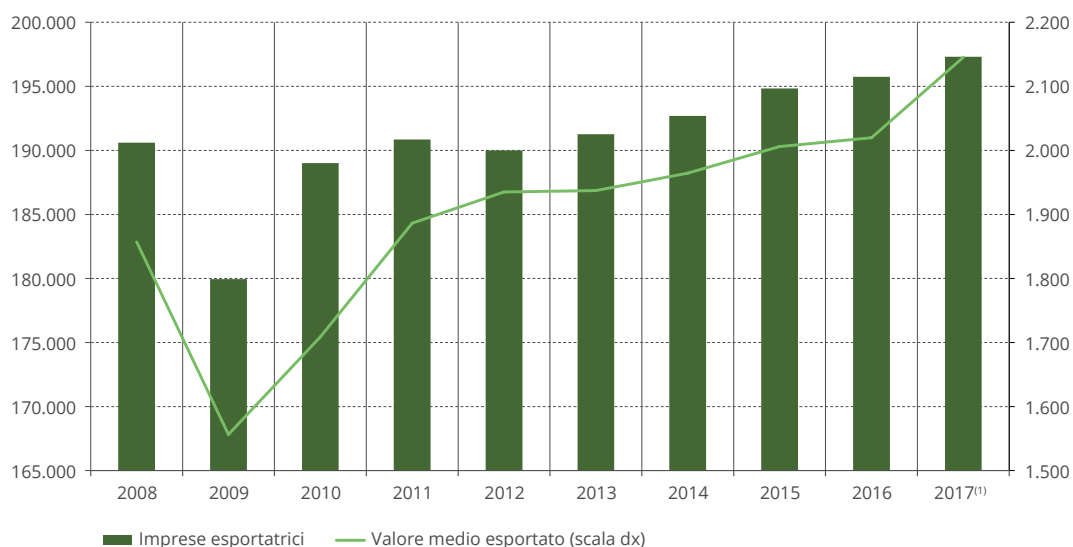
dimensione media e grande, con il contributo più rilevante dato dalla classe di imprese con oltre 500 addetti (oltre un terzo dell'incremento complessivo).

Nell'arco dell'ultimo quinquennio ad aumentare è quindi stato soprattutto il "margine intensivo" rispetto a quello "estensivo": la crescita del valore delle esportazioni nel periodo considerato (7,5 per cento) è stata, infatti, più che doppia di quella delle imprese (3 per cento)². Di conseguenza, tra il 2012 e il 2016, il valore medio esportato per impresa è passato da 1,93 a 2,02 milioni di euro. L'incremento del valore medio esportato ha interessato in maniera omogenea tutte le classi dimensionali, a eccezione delle imprese di dimensioni più ridotte, ovvero quelle con un numero di addetti inferiore ai 20.

Utilizzando una stima provvisoria per l'anno 2017, basata sui dati più aggiornati relativi agli operatori all'esportazione³, emerge un aumento ancora più sostenuto del margine intensivo (6 per cento) rispetto a quello estensivo (+ 0,8 per cento).

Grafico 6.1 - Margine estensivo e intensivo delle esportazioni.

Numero di imprese esportatrici, valori medi esportati in migliaia di euro



⁽¹⁾ Dati stimati sulla base della variazione del numero di operatori 2016-2017 (provvisorio su provvisorio).

Fonte: elaborazioni ICE su dati Istat

Anche per quanto riguarda l'occupazione è proseguito nel 2016 il graduale recupero evidenziato nell'anno precedente, confermando così l'inversione di tendenza rispetto alla flessione che si era manifestata all'inizio della recessione. In particolare, il totale degli addetti delle imprese esportatrici è aumentato nel 2016 dell'1,8 per cento rispetto all'anno precedente, rafforzando l'incremento che già si era registrato nel 2015 (1,6 per cento). Il recupero è attribuibile in manie-

² Per una più completa trattazione della dinamica del margine intensivo ed estensivo delle esportazioni, in un orizzonte temporale più ampio (2001 - 2015), si rimanda all'approfondimento di M. Bugamelli e A. Linarelli, I margini di aggiustamento delle esportazioni aggregate dell'Italia: mercati, prodotti e imprese, in questo Rapporto.

³ Stima basata sulla variazione del numero di operatori all'esportazione (soggetti economici identificati attraverso la partita IVA che hanno effettuato almeno una transazione con l'estero) tra il 2016 e il 2017. Per entrambi gli anni si fa riferimento a valori provvisori, in quanto il valore definitivo non è disponibile per l'anno 2017; un confronto provvisorio su definitivo infatti comporterebbe un effetto di distorsione per la successiva correzione del dato provvisorio. Cfr. tavola 3.1.1 dell'Annuario Istat-ICE "Commercio estero e attività internazionali delle imprese", ed. 2018.

ra omogenea a tutte le classi dimensionali superiori ai 10 addetti. Tuttavia, la quota di addetti in imprese esportatrici sul totale delle imprese attive è diminuita leggermente dal 28,4 per cento del 2015 al 28,2 per cento del 2016. Si tratta in gran parte di un effetto di composizione: la quota delle imprese esportatrici in termini di addetti⁴, infatti, è aumentata soprattutto nel comparto dell'intermediazione (commercio all'ingrosso e al dettaglio; riparazione di autoveicoli e motocicli), passando dal 31,2 al 32 per cento, ma anche nell'industria manifatturiera, sia pure in misura molto contenuta (dal 68,1 al 68,2 per cento). La flessione registrata a livello aggregato dipende dunque non tanto dal calo nel comparto residuale delle "altre attività", quanto dal fatto che la dinamica dell'occupazione totale è stata più debole nel settore manifatturiero, che resta di gran lunga quello con la più elevata propensione all'esportazione.

L'accresciuta rilevanza del settore dell'intermediazione commerciale non si limita solo alla dinamica occupazionale: è aumentato negli ultimi anni anche il numero degli intermediari, portando la loro quota sul totale degli esportatori a superare nel 2015 il 35 per cento⁵. A questo comparto tuttavia si deve una quota del valore delle esportazioni pari al 14 per cento, in linea con quanto accade in Germania e Francia, dove l'incidenza delle imprese d'intermediazione commerciale sui flussi commerciali è pari al 13 per cento.

In Italia, come negli altri paesi europei, la quota maggiore di esportazioni va attribuita alle imprese manifatturiere, che nel 2015 ne realizzavano circa l'80 per cento⁶. Se si guarda alle imprese importatrici, il ruolo dell'intermediazione commerciale risulta in linea con quello degli altri paesi: la loro incidenza sui flussi di importazioni è stata nel 2015 pari al 37 per cento, rispetto al 33 per cento della Germania, al 35 per cento della Francia e al 42 per cento della Spagna.

La capacità di diversificare i mercati di sbocco, fattore chiave per lo sviluppo e il consolidamento internazionale delle imprese, può essere misurata dal numero medio dei paesi serviti. Questo indicatore, in rialzo dal 2012⁷, si è rafforzato ulteriormente nel 2016, raggiungendo il valore di 6,16⁸ (grafico 2). Il processo di diversificazione e ampliamento del numero dei mercati di sbocco dovrebbe essere continuato anche nel 2017, anno per il quale si stima una variazione positiva dello 0,4 per cento⁹. Stazionaria nel 2016 è risultata la quota degli esportatori presenti in un solo mercato, dopo essere scesa nel quinquennio precedente dal 42,7 al 41,9 per cento del totale. Da una stima basata sulla variazione degli operatori all'esportazione emerge tuttavia per il 2017 un leggero aumento nel numero di esportatori monomercato (+ 0,4 per cento), benché sia comunque cresciuta anche la frazione degli esportatori più diversificati – quelli che operano almeno su 20 mercati – che nel 2016 rappresentava l'8 per cento del totale degli esportatori.

⁴ Tavola 3.2.5 Annuario Istat- Ice Commercio estero e attività internazionali delle imprese, edizione 2018 ed edizioni precedenti.

⁵ Dati TEC Eurostat 2015.

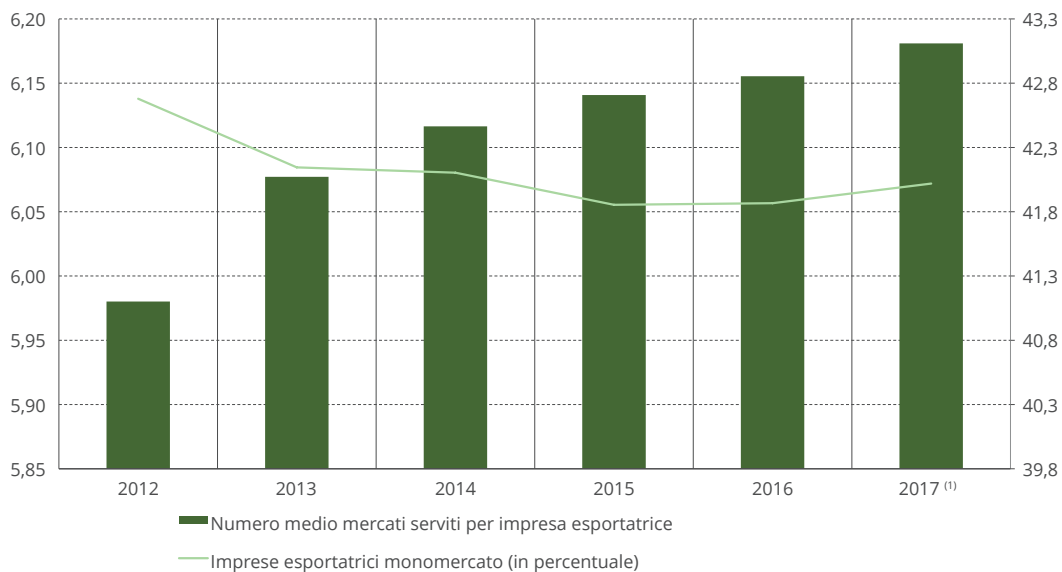
⁶ Al tema del grado di intermediazione commerciale delle esportazioni italiane è stato dedicato nell'edizione del 2016 del Rapporto ICE l'approfondimento "Intermediari commerciali e catene internazionali del valore: quali prospettive per la crescita dell'export nazionale?" di S. Menghinello e B. Quintieri.

⁷ L'aumento ha riguardato principalmente tre aree di sbocco: Unione Europea, America settentrionale e Asia orientale.

⁸ Stima effettuata a partire dalla tavola 3.1.3 dell'Annuario Istat-ICE, ed. 2018.

⁹ Stima basata sui dati relativi agli operatori all'esportazione tra il 2016 e il 2017, utilizzando dati provvisori per tener conto dell'effetto distorsivo di correzione (ved. Nota 3 per spiegazione).

Grafico 6.2 - Diversificazione geografica delle esportazioni



⁽¹⁾ Dati stimati sulla base della variazione degli operatori 2016-2017 (provvisorio su provvisorio)

Fonte: elaborazioni ICE su dati Istat

Per comprendere meglio i cambiamenti nella diversificazione geografica delle esportazioni, la tavola 6.2 mostra la distribuzione delle esportazioni nelle diverse aree geografiche per classe di addetti. Innanzitutto, tra il 2012 e il 2016 l'Unione Europea ha accresciuto la sua rilevanza come primo mercato di sbocco per tutte le classi dimensionali di imprese, aumentando di circa due punti il suo peso sul totale delle esportazioni. In calo invece l'importanza dei paesi europei non UE (tra cui la Russia, in questi anni interessata dalle sanzioni commerciali), che pur restando la seconda area di sbocco per le imprese piccole e medie, ha perso peso in tutte le classi dimensionali. Tra il 2012 e il 2016 è diminuita anche l'incidenza dell'Africa settentrionale e dell'America centro-meridionale, soprattutto per le imprese appartenenti alle classi dimensionali più estreme (micro e grandi). D'altra parte, è aumentata notevolmente l'incidenza dell'area nordamericana, per tutte le classi dimensionali, ma in particolare per le imprese più grandi, per le quali l'America settentrionale rappresenta ormai il secondo mercato di sbocco dopo quello europeo. In crescita anche il ruolo dell'Asia orientale per tutte le classi dimensionali; a sorprendere qui è il fatto che i mercati asiatici abbiano un'incidenza relativa più elevata per le piccole imprese.

La diversificazione merceologica dei prodotti venduti dagli esportatori italiani risulta piuttosto limitata e costante nel tempo¹⁰: oltre la metà del totale degli operatori esporta un solo prodotto¹¹ e la quasi totalità, il 94 per cento circa, non esporta più di 10 prodotti¹². La diversificazione merceologica e geografica è influenzata dalla dimensione aziendale: le imprese di maggiori dimensioni esportano mediamente un numero maggiore di prodotti verso un più diversificato ventaglio di paesi, come dimostra l'approfondimento in questo capitolo di M. Bugamelli e A. Linarello.

¹⁰ In questo caso si fa riferimento agli operatori all'esportazione, non alle imprese esportatrici, a causa di non disponibilità dei dati.

¹¹ Va precisato che per circa il 27 per cento si tratta di operatori attivi negli scambi intracomunitari che, a partire dal 2001, non risultano più obbligati alla dichiarazione del dettaglio merceologico delle merci esportate (cfr. nota tavola 3.1.5 Annuario Istat ICE, ed. 2018).

¹² Cfr. tavola 3.1.5 "Operatori ed esportazioni per numero di merci e paesi di destinazione delle merci" - Annuario Istat ICE, ed. 2018.

Tavola 6.2 - Esportazioni delle imprese italiane per classe di addetti e area geografica di destinazione

Classe di addetti	1-9	10-49	50-249	oltre 250	Totale	1-9	10-49	50-249	oltre 250	Totale
	2012					2016				
Area geografica	composizione percentuale					composizione percentuale				
Unione Europea	51,4	54,9	59,0	53,7	55,3	51,6	56,8	59,6	56,5	57,2
Paesi europei non UE	13,8	16,9	10,6	12,8	13,0	12,8	12,0	9,3	9,6	10,1
Africa settentrionale	4,2	2,8	2,8	3,9	3,4	3,5	3,0	2,7	3,0	2,9
Altri paesi africani	2,5	1,5	1,3	1,2	1,3	2,7	1,3	1,1	0,9	1,1
America settentrionale	5,9	5,6	7,2	8,9	7,6	7,7	7,3	8,9	11,3	9,7
America centro-meridionale	3,4	3,4	3,6	4,3	3,9	2,8	3,2	3,1	3,0	3,1
Medio Oriente	5,9	4,2	5,0	4,6	4,7	5,9	4,8	4,8	4,3	4,6
Asia centrale	1,7	1,4	1,6	1,3	1,4	1,5	1,5	1,7	1,3	1,4
Asia orientale	10,0	8,0	7,7	7,6	7,9	10,4	8,8	7,8	8,7	8,6
Oceania e altri territori	1,1	1,3	1,1	1,6	1,4	1,0	1,2	1,2	1,4	1,3
Esportazioni (valori in mln di euro)	22.238	70.804	105.429	170.695	369.166	23.133	71.206	116.843	184.186	395.368

Fonte: elaborazioni ICE su dati Istat

Confronti tra le caratteristiche delle imprese esportatrici nei principali paesi europei

La banca dati di Eurostat sulle imprese esportatrici (TEC, *Trade in goods statistics by enterprise characteristics*) permette di effettuare confronti tra le strutture imprenditoriali nei diversi paesi europei. I dati più recenti, aggiornati al 2015, mostrano che, in Italia, il numero totale di imprese esportatrici¹³ è inferiore rispetto alla Germania, anche se supera quello di Francia e Spagna (tavola 6.3). Dalla stessa tavola emergono anche le peculiarità della struttura dimensionale delle imprese dei diversi paesi europei: per l'Italia la classe delle imprese fino a 9 addetti ha un'incidenza, sul totale delle imprese esportatrici non dissimile dagli altri partner; il valore medio esportato si attesta invece su livelli più bassi. Rispetto agli altri paesi risulta in Italia più limitato il peso della classe delle imprese medie (da 50 a 250 addetti): 5,3 per cento, contro l'8,7 per cento della Francia e il 10,8 per cento della Germania. Nonostante ciò, questa classe registra un valore medio esportato notevolmente più elevato rispetto agli altri paesi (11 milioni di euro, pari a quasi il doppio degli altri), a cui corrisponde una maggiore incidenza sull'ammontare di esportazioni: il 29,6 per cento, contro il 10,3 per cento della Francia, il 12,9 della Germania e il 23,7 della Spagna. La classe delle grandi imprese esportatrici, ovvero quelle con un numero di addetti superiore ai 250, nonostante abbia un peso ridotto rispetto a Francia e Germania sia per numerosità (appena l'1 per cento del totale) che per valore delle esportazioni (il 46,3 per cento), mostra invece un valore medio esportato relativamente elevato, pari a 94,7 milioni di euro. La minore incidenza della classe delle grandi imprese contribuisce anche a ridurre il valore medio esportato per il totale delle imprese, che per Italia e Spagna (1,9 e 1,6 milioni di euro rispettivamente) è inferiore rispetto a Germania e Francia (3,8 e 4,2 milioni di euro rispettivamente).

¹³ Il dato nella tavola 6.3 include, oltre al totale delle imprese esportatrici (tavola 6.1), anche gli operatori che non si linkano con il Business Register.

Tavola 6.3 - Imprese esportatrici ed esportazioni per classe di addetti

Anno 2015

Classe di addetti	Francia					Germania				
	Imprese esportatrici		Esportazioni		Valore medio esportato	Imprese esportatrici		Esportazioni		Valore medio esportato
	N.	Peso % ⁽¹⁾	Milioni di euro	Peso % ⁽¹⁾	Migliaia di euro	N.	Peso % ⁽¹⁾	Milioni di euro	Peso % ⁽¹⁾	Migliaia di euro
Fino a 9	55494	63,8	14888	3,8	268	113424	56,9	34225	3,3	302
Da 10 a 49	21144	24,3	22114	5,7	1046	57674	28,9	62353	6,0	1081
Da 50 a 249	7544	8,7	40209	10,3	5330	21593	10,8	133846	12,9	6199
Oltre 250	2859	3,3	311346	80,1	108900	6608	3,3	803655	77,7	121619
Non specificati	22365	-	68673	-	3071	117615	-	161743	-	1375
Totale ⁽²⁾	109.406	100,0	457.231	100,0	4.179	316.914	100,0	1.195.822	100,0	3.773

Classe di addetti	Italia					Spagna				
	Imprese esportatrici		Esportazioni		Valore medio esportato	Imprese esportatrici		Esportazioni		Valore medio esportato
	N.	Peso % ⁽¹⁾	Milioni di euro	Peso % ⁽¹⁾	Migliaia di euro	N.	Peso % ⁽¹⁾	Milioni di euro	Peso % ⁽¹⁾	Migliaia di euro
Fino a 9	129314	66,4	23709	6,1	183	111393	72,3	27689	11,9	249
Da 10 a 49	53286	27,3	70801	18,1	1329	31917	20,7	33375	14,4	1046
Da 50 a 249	10324	5,3	115504	29,6	11188	8544	5,5	54954	23,7	6432
Oltre 250	1908	0,979	180820	46,3	94770	2319	1,5	116225	50,0	50118
Non specificati	27817	-	21460	-	771	5182	-	22356	-	4314
Totale ⁽²⁾	222.649	100,0	412.294	100,0	1.852	159.355	100,0	254.599	100,0	1.598

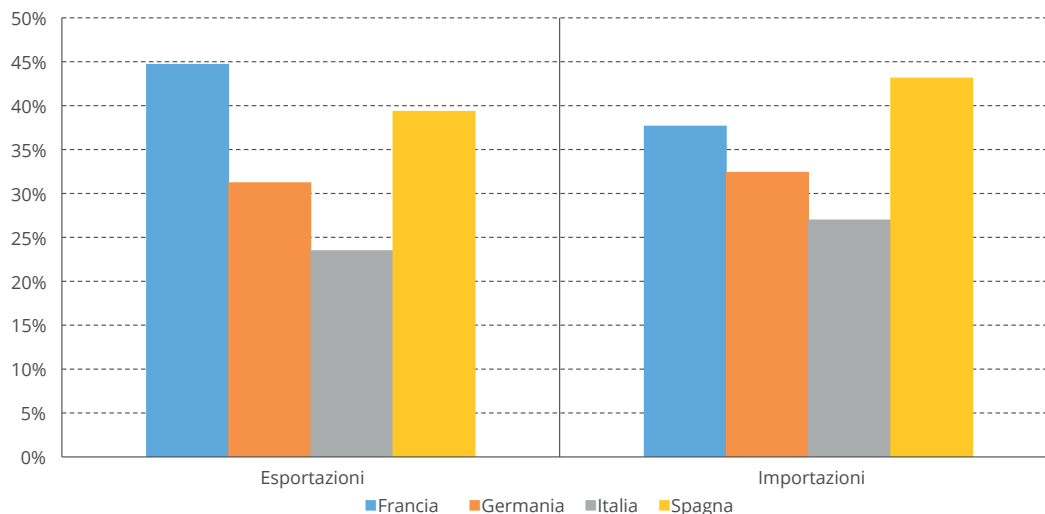
⁽¹⁾ Il denominatore del rapporto è dato dalla somma delle imprese identificate.

⁽²⁾ Il totale delle imprese (dati TEC) include oltre al totale delle imprese esportatrici - tavola 3.2.1 dell'Annuario Istat-ICE - anche gli operatori che non si linkano con il Business Register e sono definiti come commercio non classificato.

Fonte: elaborazioni Ice su dati Eurostat

Grafico 6.3 - Concentrazione delle esportazioni e importazioni nelle prime 100 imprese per paesi europei - in percentuale sul totale delle imprese

Anno 2015



Fonte: elaborazioni ICE su dati Istat

La banca dati TEC dell'Eurostat consente anche di realizzare un confronto nel grado di concentrazione degli scambi tra le imprese (grafico 6.3). In Italia emerge un grado minore di concentrazione delle esportazioni rispetto agli altri paesi europei: alle prime 100 imprese esportatrici si deve il 23,5 per cento del valore delle esportazioni, una quota significativamente inferiore a quella degli altri maggiori paesi europei, in particolare di Francia (44,7 per cento) e Spagna (39,4 per cento). Pure le importazioni risultano meno concentrate in Italia rispetto agli altri paesi europei, anche se la differenza è meno netta che per le esportazioni.

Per quanto riguarda la capacità di diversificare i mercati di sbocco, la tavola 6.4 mostra come in Italia, oltre il 50 per cento delle imprese esporti al massimo in due paesi, e a queste si debba meno del 4 per cento delle esportazioni. Questo risultato, che riguarda in modo simile i diversi

Tavola 6.4 - Imprese esportatrici ed esportazioni per numero di paesi di destinazione delle merci

Anno 2015

Numero di paesi	Francia				Germania			
	Imprese		Valori		Imprese		Valori	
	N.	Peso % ⁽¹⁾	Milioni di euro	Peso % ⁽¹⁾	N.	Peso % ⁽¹⁾	Milioni di euro	Peso % ⁽¹⁾
1	31.316	36,0	3.552	0,9	165.828	63,4	17.464	1,7
2	10.483	12,0	3.044	0,8	29.638	11,3	9.415	0,9
3-5	15.575	17,9	7.440	1,9	24.195	9,2	22.952	2,2
6-9	10.922	12,5	10.983	2,8	11.150	4,3	28.879	2,7
10-14	7.659	8,8	15.200	3,9	8.024	3,1	36.952	3,5
15-19	3.979	4,6	13.972	3,6	5.641	2,2	35.023	3,3
oltre 20	7.107	8,2	334.367	86,1	17.234	6,6	899.696	85,7
Non specificati	22.365	-	68.673	-	55.204	-	145.441	-
Totale⁽²⁾	109.406	100,0	457.231	100,0	316.914	100,0	1.195.822	100,0

Numero di paesi	Italia				Spagna			
	Imprese		Valori		Imprese		Valori	
	N.	Peso % ⁽¹⁾	Milioni di euro	Peso % ⁽¹⁾	N.	Peso % ⁽¹⁾	Milioni di euro	Peso % ⁽¹⁾
1	80.723	41,9	6.364	1,6	49.597	52,2	5.525	2,4
2	28.177	14,6	6.410	1,6	12.860	13,6	4.318	1,9
3-5	33.089	17,2	16.418	4,2	13.852	14,2	11.038	4,8
6-9	17.941	9,3	21.851	5,6	6.954	7,3	14.416	6,3
10-14	11.017	5,7	29.588	7,6	4.082	4,3	15.555	6,8
15-19	6.618	3,4	32.398	8,3	2.373	2,5	20.088	8,8
oltre 20	15.305	7,9	276.999	71,0	5.610	5,9	157.992	69,0
Non specificati	29.779	-	22.267	-	98.334	-	25.668	-
Totale⁽²⁾	222.649	100,0	412.294	100,0	193.662	100,0	254.599	100,0

⁽¹⁾ Il denominatore del rapporto è dato dalla somma dei valori e del numero di imprese identificate.

⁽²⁾ Il totale delle imprese (dati TEC) include oltre al totale delle imprese esportatrici - tavola 3.2.1 dell'Annuario Istat-ICE - anche gli operatori che non si linkano con il Business Register

Fonte: elaborazioni ICE su dati Eurostat

paesi europei, è imputabile essenzialmente alla presenza di numerosi micro-esportatori per i quali è difficile presidiare più mercati. Tuttavia, al crescere delle dimensioni aziendali, la diversificazione dei mercati di sbocco delle esportazioni non evolve in modo uniforme tra i paesi europei: le imprese italiane e spagnole tendono infatti a concentrarsi in un minore numero di mercati di sbocco rispetto a quelle francesi e tedesche, come mostra il dato sulla quota di esportazioni realizzate da imprese con oltre 20 mercati di sbocco. La ventilazione geografica dell'export ha rappresentato un importante indicatore di tenuta per le imprese, specie negli anni immediatamente successivi alla crisi finanziaria. Studi recenti hanno infatti mostrato come "all'aumentare del numero delle aree di sbocco delle esportazioni si associ un netto miglioramento dello stato di salute economico-finanziaria, mentre tale relazione è meno marcata in relazione all'aumento dei prodotti esportati".¹⁴

A completamento degli indicatori finora presentati, in questa sezione si analizzano i dati sui risultati economici delle imprese manifatturiere diffusi annualmente dall'Istat¹⁵, seppur con un minor livello di aggiornamento. La propensione all'esportazione delle imprese manifatturiere – data dal rapporto tra il valore lordo delle esportazioni e il fatturato totale – si è confermata stabile nel 2015 (34,4 per cento), ma maggiore di 5 punti percentuali rispetto al 2010. Questa grandezza varia sensibilmente a seconda del settore considerato, con coefficienti particolarmente elevati nel comparto delle macchine e apparecchi (53,1), dei mezzi di trasporto (48,8), o di alcuni settori del *Made in Italy*, primo fra tutti la fabbricazione di articoli in pelle (50,6).

Inoltre, a conferma dello stretto legame esistente tra dimensione d'impresa e proiezione internazionale, la propensione a esportare aumenta al crescere dell'impresa, passando dal 9,5 per cento di quelle con un numero di addetti inferiore a 10, fino ad arrivare al 41,8 per cento delle maggiori imprese manifatturiere.

Diverse sono anche le differenze che si contano tra imprese manifatturiere esportatrici e non: prima fra tutte la dimensione aziendale; se le imprese presenti sui mercati esteri hanno in media 28 addetti, quelle attive sul solo mercato interno presentano una dimensione media di 3,8 addetti. Il grafico 6.4 mostra la differenza tra imprese esportatrici e non esportatrici relativamente ad alcune grandezze economiche (un valore pari a 100 indica l'uguaglianza fra imprese esportatrici e non). Escludendo la classe di imprese con meno di 10 addetti, è possibile vedere come il differenziale di dimensione cresca all'aumentare della classe dimensionale, con uno scarto in media di oltre 200 addetti, che interessa il segmento delle imprese più grandi.

Da uno sguardo ai principali indicatori economici del grafico 6.4, emerge chiaramente il differenziale positivo tra imprese manifatturiere esportatrici e non per quanto riguarda valore aggiunto e investimento per addetto, e, secondariamente, per il costo del lavoro per addetto. Le imprese internazionalizzate risultano così essere più produttive, più propense all'investimento e anche dotate di capitale umano di maggiore qualità. Il differenziale non sembra essere direttamente influenzato dalla dimensione aziendale, tranne, in minima parte, nel caso di valore aggiunto e costo del lavoro per addetto nelle tre classi intermedie. Da ulteriori dati a disposizione si rileva anche una maggiore profittabilità per le imprese manifatturiere esportatrici, misurata come quota del margine netto sul valore aggiunto. Anche quest'ultimo risultato appare indipendente dalla classe dimensionale considerata¹⁶.

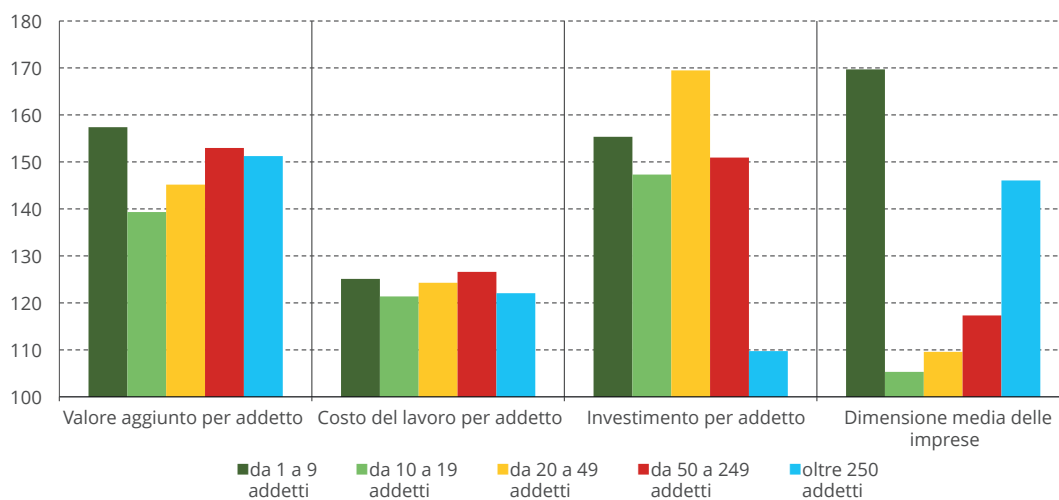
¹⁴ Cfr. l'approfondimento di C. Boselli, Le condizioni economico-finanziarie delle imprese esportatrici, nel capitolo 6 del Rapporto ICE 2016-2017.

¹⁵ Cfr. "Risultati economici delle imprese", Istat – 2 novembre 2017 -<https://www.istat.it/it/archivio/213057>.

¹⁶ Ulteriori evidenze sono disponibili nel contributo di approfondimento di C. Boselli (ved. Nota 14).

Grafico 6.4 - Indicatori economici delle imprese manifatturiere esportatrici e non esportatrici

rapporto percentuale tra gli indicatori riferiti alle imprese esportatrici rispetto alle imprese non esportatrici, anno 2015



NB valori >100 indicano valori dell'indicatore superiore per le imprese esportatrici rispetto alle non esportatrici e viceversa; valori =100 indicano identico valore per esportatrici e non esportatrici.

Fonte: elaborazioni ICE su dati Istat

Innovazione e digitalizzazione nelle imprese manifatturiere esportatrici: profili, performance economica e impatto occupazionale

di Roberto Monducci, Davide Zurlo*

Introduzione

Negli anni più recenti la letteratura empirica sulle caratteristiche strutturali, sui profili strategici e sulla performance delle imprese esportatrici italiane si è arricchita di contributi basati sull'utilizzo di una nuova generazione di informazioni statistiche ufficiali integrate¹, molti dei quali sono stati realizzati nel contesto dei rapporti istituzionali tra Istat e Ice². I risultati di questi ultimi lavori anzitutto confermano ed estendono (riferendoli in molti casi all'universo delle imprese italiane) alcune evidenze consolidate in letteratura³: le unità esposte sui mercati esteri sono mediamente più grandi, più produttive, più profittevoli e con una migliore remunerazione del fattore lavoro rispetto alle imprese orientate al solo mercato interno. Dal punto di vista dinamico, inoltre, esse mostrano una maggiore propensione alla crescita dell'output e dell'occupazione.

Le classificazioni e analisi empiriche recentemente presentate dall'Istat nel Rapporto sulla competitività dei settori produttivi 2018⁴, diffuso a marzo, consentono di introdurre ulteriori dimensioni di profilatura e studio: in particolare, si indagano i temi della digitalizzazione, innovazione, dotazione di capitale fisico e umano delle imprese, considerati sia singolarmente sia nelle loro interazioni, sulla base di un complesso insieme di dati individuali relativi alle aziende con 10 addetti e oltre.

Ai fini dell'approfondimento presentato di seguito questa base dati è stata da un lato ridotta alle sole imprese manifatturiere, dall'altro ampliata in termini di variabili, attraverso l'integrazione con i dati relativi alle attività delle imprese esportatrici (fatturato esportato, numero di prodotti e di paesi ecc.). Ciò consente, con riferimento al periodo 2014-2017, di valutare il profilo digitale e innovativo delle imprese manifatturiere esportatrici e la loro domanda di lavoro, sia rispetto alle unità orientate al mercato domestico sia in termini di articolazione interna al sistema esportatore (per propensione all'export, dimensione, complessità merceologica e geografica delle vendite all'estero ecc.).

Lo studio qui proposto riguarda un campione di dati individuali integrati relativi a poco meno di 7mila imprese, rappresentativo delle oltre 67mila aziende manifatturiere con 10 e più addetti, che assorbono il 76 per cento degli addetti, l'85 per cento dei dipendenti e realizzano l'88,5 per cento del valore aggiunto manifatturiero.

* Istat

¹ Sulla costruzione di registri statistici integrati sulle imprese, e sul loro utilizzo a fini statistici e di ricerca economica, si vedano Alleva (2014) e Monducci (2015).

² Si vedano ad esempio Istat (2013), Istat (2017), ICE (2015), ICE (2017).

³ Tra gli altri, si vedano Accetturo et al. (2013), Calligaris et al. (2016).

⁴ <https://www.istat.it/it/archivio/212438>.



Le dimensioni di analisi

Innovazione e digitalizzazione rappresentano aspetti rilevanti per la competitività delle imprese, soprattutto in un contesto globale. Nel nostro paese, a causa soprattutto della particolare struttura dimensionale del sistema produttivo, caratterizzata dalla prevalenza di unità di piccola dimensione anche nell'industria, le innovazioni (non solo tecnologiche, ma anche organizzative e di marketing) e le tecnologie digitali, per essere pervasive, devono essere accessibili a unità economiche relativamente poco complesse dal punto di vista organizzativo, di piccole dimensioni e con disponibilità limitate di risorse economiche e manageriali. Ciò rappresenta un aspetto strutturale che può condizionare negativamente la transizione digitale del sistema produttivo e l'evoluzione verso profili innovativi più complessi.

Per le imprese esportatrici si tratta di fattori di grande rilevanza ai fini della competitività sui mercati esteri, la cui analisi integrata può consentire di individuare con maggiore precisione i punti di forza e di debolezza del nostro sistema esportatore e i fattori che influenzano il posizionamento competitivo e la performance delle imprese.

La letteratura empirica sull'interazione tra attività di esportazione, innovazione e crescita delle imprese ha da un lato consolidato la convergenza su alcuni fatti stilizzati che rappresentano un utile *background* per analisi specifiche, dall'altro evidenziato la persistenza di questioni controverse⁵.

Un primo aspetto consolidato è relativo al differenziale di performance economica tra imprese che esportano e unità orientate al solo mercato interno, rilevabile in particolare per le piccole e medie imprese. Sulla natura di questa relazione è possibile registrare almeno due interpretazioni, non necessariamente esclusive: da un lato, la presenza di elevati costi fissi di ingresso sui mercati esteri determina condizioni di accesso che richiedono maggiori livelli di produttività/efficienza (*self-selection*)⁶; dall'altro la presenza sui mercati esteri genera un contesto dinamico che stimola una superiore performance (contesto competitivo, *learning by exporting*, effetti di scala).

In questo quadro, una più elevata propensione innovativa delle imprese esportatrici rispetto a quelle domestiche sembra compatibile con entrambi i punti di vista, nel primo caso migliorando le condizioni di accesso, nel secondo interagendo dinamicamente con i fattori di stimolo derivanti dalla presenza sui mercati internazionali.

L'integrazione dell'analisi di questi aspetti con quelli relativi al grado di digitalizzazione delle imprese può migliorare la qualità dell'indagine empirica, consentendo di valutare con maggiore accuratezza il potenziale produttivo e di crescita derivante dalla transizione digitale delle imprese. In questo caso la letteratura empirica⁷ rileva effetti positivi dell'utilizzo delle ICT sia sulle decisioni di esportare sia sull'intensità di esportazione, con particolare riferimento all'utilizzo di Internet (vendite online, contatti con i clienti, analisi dei mercati, profilatura della clientela ecc.). Ai fini delle analisi presentate di seguito, focalizzate sull'interazione tra i profili digitali delle imprese e l'attività di esportazione, sembra tuttavia utile considerare contemporaneamente diversi fattori, e in particolare l'integrazione della presenza online con le strutture tecnologiche e organizzative dei processi produttivi e del *back-office*⁸, che possono rappresentare aspetti infrastrutturali di impatto più ampio.

⁵ Per un'ampia rassegna si veda il contributo di Love e Roper (2015).

⁶ Si vedano Helpman et. al. (2004). Wagner (2007).

⁷ Interessante e di grande utilità è il lavoro di Hagsten e Kotnik (2017), in termini sia di rassegna sia di analisi empirica di basi di dati d'impresa di grande estensione e profondità.

⁸ Reuber e Fischer (2011).

A partire dal contesto analitico appena descritto, l'approfondimento proposto di seguito ha l'obiettivo di misurare i profili innovativi e digitali delle imprese manifatturiere che esportano beni, valutarne le differenze nei confronti delle imprese domestiche, e mostrarne il legame con le strategie e la performance aziendali, nonché misurare l'impatto di tali fattori sulla dinamica occupazionale delle imprese (esportatrici e domestiche) nella fase di ripresa economica (2014-17).

A questo scopo sono state utilizzate alcune classificazioni sviluppate dall'Istat nel recente Rapporto sulla competitività dei settori produttivi 2018. La prima tassonomia proposta dal Rapporto è relativa all'innovazione e classifica le imprese in cinque categorie, in ordine decrescente di intensità innovativa⁹. Una seconda classificazione, più complessa, è relativa all'analisi congiunta di dotazione di capitale fisico e umano (misurati rispettivamente in base all'intensità di immobilizzazioni materiali e alla combinazione di titolo di studio e anzianità aziendale), utilizzo di tecnologie ICT e propensione alla trasformazione digitale, che ha consentito di individuare cinque profili di impresa¹⁰.

L'uso indipendente o combinato di queste classificazioni consente di delineare ulteriori chiavi di lettura della struttura, dei comportamenti e della performance delle imprese manifatturiere, soprattutto di piccola e media dimensione.

La focalizzazione dell'analisi sulla struttura e i comportamenti delle imprese esportatrici permette di applicare questo *framework* classificatorio e analitico al sistema esportatore, misurandone la propensione ed i profili di innovazione e digitalizzazione in relazione alle strategie di export ed alla performance economica e occupazionale.

I profili innovativi delle imprese esportatrici

Le stime provvisorie diffuse dall'Istat all'interno del Rapporto sulla competitività dei settori produttivi 2018 segnalano un incremento della propensione innovativa delle imprese italiane tra il 2012-2014 e il 2014-2016. Il settore manifatturiero conferma un'elevata propensione innovativa, che coinvolge circa il 58 per cento delle imprese, in crescita di 7 punti percentuali rispetto al triennio precedente.

Le ulteriori elaborazioni realizzate sulle imprese esportatrici mostrano una propensione innovativa mediamente superiore di oltre 12 punti percentuali rispetto a quelle orientate al mercato interno; il differenziale positivo a favore degli esportatori è rilevante tra le piccole imprese, ma appare notevole soprattutto tra le medie e grandi imprese.

Ai fini della valutazione del profilo innovativo delle imprese esportatrici sembrano rilevanti soprattutto i profili estremi proposti dal Rapporto Istat: 1) gli innovatori "forti", caratterizzati dall'introduzione contemporanea di innovazioni tecnologiche sia di prodotto sia di processo, associate ad innovazioni di carattere organizzativo e di marketing; 2) gli innovatori "soft", che esprimono comportamenti innovativi nelle sole sfere del marketing o dell'organizzazione.

Un primo aspetto da considerare è la presenza relativa dei due profili di imprese tra le imprese esportatrici e tra quelle orientate al mercato interno. La presenza di innovatori "forti" è, tra le unità esportatrici, notevolmente elevata e pari al 40,5 per cento, contro il 29,2 per cento delle imprese che non esportano.

⁹ Si veda Istat (2018), pag. 58-59.

¹⁰ Si veda Istat (2018), pag. 83-84.



Il differenziale favorevole alle imprese esportatrici è verificato per tutte le classi dimensionali ma soprattutto tra le piccole imprese. Sul fronte opposto, tra le imprese che vendono solo sul mercato interno emerge una superiore presenza relativa di innovatori "deboli" (22,1 per cento contro il 15,7 per cento).

Da questo punto di vista, un aspetto che caratterizza le imprese innovative esportatrici è una presenza relativamente elevata di soli innovatori di prodotto (13,4 per cento) rispetto a quelli solo di processo (8,5 per cento). Questa relazione è invertita per le imprese orientate al mercato interno.

All'aumentare del grado di esposizione estera le differenze tra i profili innovativi diventano ancora più marcate: rispetto al complesso delle imprese esportatrici innovative, quelle che esportano almeno il 50 per cento del fatturato mostrano una maggiore quota di innovatori "forti" (47,1 per cento contro 40,5 per cento) e di innovatori di prodotto (16 per cento contro 13,4 per cento). D'altra parte, si riduce ulteriormente la quota di innovatori "deboli" (meno del 10 per cento).

La compresenza di innovazioni tecnologiche (cioè di prodotto e processo) e innovazioni organizzative e di marketing rappresenta quindi, a prescindere dalla dimensione aziendale, un tratto distintivo delle imprese esportatrici che tende ad affermarsi in misura crescente all'aumentare della loro esposizione sui mercati internazionali.

Rispetto alle imprese domestiche, nel settore esportatore il ruolo del fattore dimensionale nel determinare profili innovativi a elevata complessità appare più significativo.

Per quanto riguarda i profili economici e i comportamenti esportativi delle imprese esportatrici che hanno introdotto innovazioni nel triennio 2014-2016 (Tavola 1), emergono alcune evidenze che, se da un lato confermano interazioni già ampiamente rilevate dalla letteratura empirica, dall'altro sembrano indicare una crescente complessità delle relazioni tra attività di esportazione, innovazione, dimensione e performance economica delle imprese.

Tavola 1 - Imprese manifatturiere esportatrici con almeno 10 addetti che hanno introdotto innovazioni nel 2014-2016 per alcune tipologie di innovazione: indicatori medi economici e di export (a)

	Innovatori "soft"	Innovatori di solo processo	Innovatori di solo prodotto	Innovatori forti
Quota di fatturato esportato	24,8	23,4	31,3	33,9
Numero di prodotti	11,8	11,6	12,9	15,7
Numero di aree	3,6	3,4	4,7	4,7
Numero di paesi	12,2	12,3	19,0	19,7
Produttività del lavoro (b)	54,7	62,7	65,3	64,9
Redditività (c)	7,7	8,6	9,6	8,2
Dimensione media	35,5	41,1	45,5	85,3

(a) anno 2015

(b) migliaia di euro

(c) rapporto tra margine operativo lordo, corretto depurandolo dalla componente assimilabile al "costo del lavoro" dei lavoratori indipendenti delle piccole imprese, e fatturato (%)

Fonte: elaborazioni su dati Istat

Per tutti gli indicatori considerati la performance degli innovatori “forti” è nettamente superiore a quella degli innovatori “soft”: essi presentano mediamente una più elevata quota di fatturato esportato (33,9 per cento rispetto a 24,8 per cento) e una maggiore diversificazione merceologica e geografica dell’export, oltre che superiori livelli di produttività (+18,6 per cento). Negli anni qui considerati, tuttavia, tale migliore performance si riflette solo parzialmente su un superiore livello di redditività (8,2 per cento contro 7,7 per cento il margine operativo sul fatturato).

Questa chiara evidenza dipende solo in parte dalla maggiore dimensione media delle imprese classificate come innovatori “forti” (85 addetti per impresa; 26 la dimensione mediana) rispetto agli innovatori “soft” (35 addetti medi e 18 mediani), essendo verificata anche per le sole piccole imprese.

Considerando anche le altre due tipologie di innovazione, quella di prodotto si conferma un fattore associato ad un’elevata esposizione commerciale (31,3 per cento), solo di poco inferiore a quella del gruppo degli innovatori “forti”. Oltre a questa caratteristica, gli innovatori di prodotto mostrano una diversificazione produttiva e geografica dell’export paragonabile a quella degli innovatori “forti”, con risultati economici anche migliori (superiore produttività del lavoro e redditività delle vendite).

Si può osservare come tali risultati appaiano compatibili con scenari strategici nei quali l’innovazione di prodotto, in sé, contribuisce soprattutto ad aprire possibilità di ulteriore penetrazione in mercati già serviti (o anche a crearne di nuovi), mentre la compresenza di altre forme di innovazione, legate all’innalzamento dell’efficienza dei processi o alla capacità organizzativa e di affermazione del marchio, può contribuire a consolidare quelle nuove possibilità aperte dall’innovazione di prodotto. D’altra parte, seguendo un punto di vista maggiormente legato a una visione che vede l’efficienza delle imprese come pre-condizione per una efficace presenza sui mercati esteri, l’innovazione di processo può anticipare successive innovazioni di prodotto finalizzate ad aumentare la competitività delle esportazioni, con effetti positivi su propensione all’export e diversificazione geografica e merceologica.

I profili digitali delle imprese esportatrici

L’analisi dei profili di digitalizzazione/dotazione di capitale fisico e umano delle imprese manifatturiere, distinte tra esportatrici e unità orientate al solo mercato interno, segnala in primo luogo un’elevata presenza di imprese definite “Indifferenti” alla digitalizzazione (si tratta di “imprese che non hanno effettuato significativi investimenti in passato né soprattutto li ritengono rilevanti ai fini dell’attività di impresa”). Si tratta dell’84,7 per cento delle imprese non esportatrici e del 57 per cento delle unità esportatrici. Sul fronte opposto, la quota di imprese classificabili come “Digitali compiute” risulta molto limitata anche tra le imprese esportatrici (1,8 per cento).

Tra le imprese esportatrici emerge il raggruppamento delle “Sensibili vincolate” (29,3 per cento, che diventa 35,5 per cento nelle imprese che esportano oltre il 50 per cento del fatturato). Sono imprese che hanno espresso un giudizio positivo sulla rilevanza di questo tipo di investimenti sulla propria attività, ma che sono caratterizzate da una medio-bassa dotazione di capitale fisico e una bassa dotazione di capitale umano.

I diversi indicatori economici e di esportazione (Tavola 2) mostrano in primo luogo differenze dimensionali rilevanti tra i diversi raggruppamenti di propensione digitale. Se, ai poli opposti, le imprese “Indifferenti” risultano caratterizzate dalla più bassa dimensione media e quelle “Digitali compiute” da quella più elevata, i profili intermedi mostrano meno scontate caratteristiche dimensionali.



Tavola 2 - Imprese manifatturiere esportatrici con almeno 10 addetti per propensione alla trasformazione digitale: indicatori economici (valori medi) e di export

Anni 2015-2017

	Quota di fatturato esportato	Numero di prodotti	Numero di aree	Numero di paesi	Produttività del lavoro (a)	Redditività (b)	Dimensione media
Indifferenti	25,6	8,1	3,3	11,2	56	8	29,7
Sensibili vincolate	33,1	15,7	4,5	18,5	61,4	8,7	50,2
Digitali incompiute	49,6	35,8	6,9	35,6	61,3	7,5	163,6
Sensibili	31,4	17,3	5,2	21,5	79,2	10,4	72,5
Digitali compiute	38,6	50,6	7	40,5	100,2	9,9	425,2
Totale	29,1	12,6	4	15,4	60,8	8,5	49,8

(a) migliaia di euro

(b) rapporto tra margine operativo lordo (corretto depurandolo dalla componente assimilabile al "costo del lavoro" dei lavoratori indipendenti delle piccole imprese, e fatturato (%))

Fonte: elaborazioni su dati Istat

Di particolare interesse appare il confronto tra i due raggruppamenti di imprese definiti come "Sensibili" e "Sensibili vincolate", caratterizzate da dimensioni pari o di poco superiori a quella media e da una apprezzabile sensibilità verso la trasformazione digitale, ma differenziate soprattutto per dotazioni di capitale fisico e umano diverse.

In particolare, il gruppo delle "Sensibili vincolate", con una dimensione pari a circa quella media, mostra una elevata propensione all'export (33,1 per cento), buoni livelli di redditività e di diversificazione geografica e merceologica (sebbene inferiori a quelli relativi agli altri gruppi di imprese "non indifferenti" alla trasformazione digitale).

Interessante appare anche la performance economica ed esportativa del gruppo delle imprese "Sensibili" (circa il 10 per cento delle imprese esportatrici, caratterizzate da un livello medio di digitalizzazione, livelli elevati di dotazione di capitale fisico e umano e una elevata considerazione del ruolo strategico della digitalizzazione): con una dimensione prevalente che si colloca ad un livello intermedio tra i cinque gruppi, queste imprese mostrano livelli molto elevati di produttività e redditività, associati ad un livello relativamente contenuto di esposizione estera, in termini di quota di fatturato esportato e diversificazione geografica e merceologica. In questo caso sembra emergere in qualche misura un potenziale inespresso di capacità esportativa, se paragonato alla performance del gruppo precedente, caratterizzato da condizioni strutturali meno favorevoli ma da una analoga sensibilità verso la rilevanza della transizione digitale.

Innovazione, digitalizzazione, dotazione di capitale e crescita dimensionale delle imprese

L'approfondimento dei fattori associati alla crescita delle imprese nella fase di ripresa economica (2014-2017) può rappresentare un ulteriore elemento di valutazione della relazione tra profilo innovativo e digitale e performance economica delle imprese esposte sui mercati esteri, relativa in questo caso alla loro espansione dimensionale in termini di occupazione. A queste dimensioni si aggiungono quelle relative alla dotazione di capitale umano e fisico ed al livello di efficienza.

La base dati e la metodologia econometrica, utilizzate nel Rapporto Istat con riferimento al complesso delle imprese, consentono di stimare l'effetto delle diverse caratteristiche e strategie



aziendali sulla dinamica occupazionale dell'intera distribuzione delle variazioni occupazionali. Le stime sono state effettuate sulle imprese manifatturiere esportatrici, utilizzando i risultati presentati nel Rapporto Istat, relativi al complesso delle imprese, come termine di confronto¹¹.

I risultati delle stime (Grafico 1) consentono di evidenziare gli effetti di diversi fattori sulla variazione occupazionale delle imprese durante la fase di ripresa economica.

La possibilità di stimare l'impatto sia sulla mediana sia sul primo e il terzo quartile della distribuzione delle variazioni delle posizioni lavorative permette di definire una misura della relazione tra le strategie aziendali e la domanda di lavoro, tenendo conto dell'elevato grado di eterogeneità dei profili di impresa. L'emersione di questo tipo di effetti assume rilevanza soprattutto in termini di *policy*, poiché fornisce indicazioni anche sulla possibilità che determinate misure di incentivo nei confronti di uno specifico fattore o caratteristica o strategia d'impresa possano generare effetti positivi (o negativi) non solo sull'andamento medio delle variabili di interesse, ma anche sul grado di disuguaglianza di quelle stesse variabili.

Sia per il complesso delle imprese manifatturiere sia per quelle esportatrici le stime mostrano un impatto consistente e diffuso della dotazione di un livello elevato di capitale umano. Questo fattore esercita un effetto differenziale di +3,9 punti percentuali sulla crescita dell'occupazione delle imprese esportatrici (+4,9 p.p. per il complesso delle imprese manifatturiere). Ad un effetto mediano lievemente inferiore corrisponde tuttavia, per le imprese esportatrici, un impatto molto rilevante sull'intera distribuzione delle variazioni occupazionali, con particolare riferimento alla parte più dinamica (terzo quartile), la cui crescita dimensionale sembra risentire in misura molto consistente di livelli elevati di dotazione di capitale umano. In altri termini, la presenza di un capitale umano elevato si configura come un elemento di "convergenza verso l'alto" della dinamica dell'intero universo di imprese qui considerate.

Un secondo fattore il cui impatto è di spostamento verso l'alto di tutta la distribuzione è relativo ai livelli di produttività. Una elevata produttività del lavoro produce un effetto mediano più elevato tra le imprese esportatrici (+2,6 p.p. contro +1,9 per il complesso delle imprese). Il terzo fattore per impatto è l'innovazione "forte", che genera un effetto mediano di +1,3 p.p. (+1,5 per l'intera manifattura). Per questi tre fattori, a un effetto medio positivo si associa un miglioramento di tutta la distribuzione, segnalando un effetto diffuso sull'intero sistema delle imprese che esportano.

La digitalizzazione esercita invece un effetto di aumento delle eterogeneità nelle dinamiche occupazionali, sulla base di un effetto nullo sul quartile più basso e solo di poco positivo su quello più alto.

Appare interessante l'effetto specifico dell'innovazione "soft" nel caso delle imprese esportatrici. Rispetto a quanto stimato per il complesso delle imprese, l'introduzione di innovazioni organizzative o di marketing migliora la performance media del sistema esportatore agendo sul miglioramento della sola coda inferiore della distribuzione.

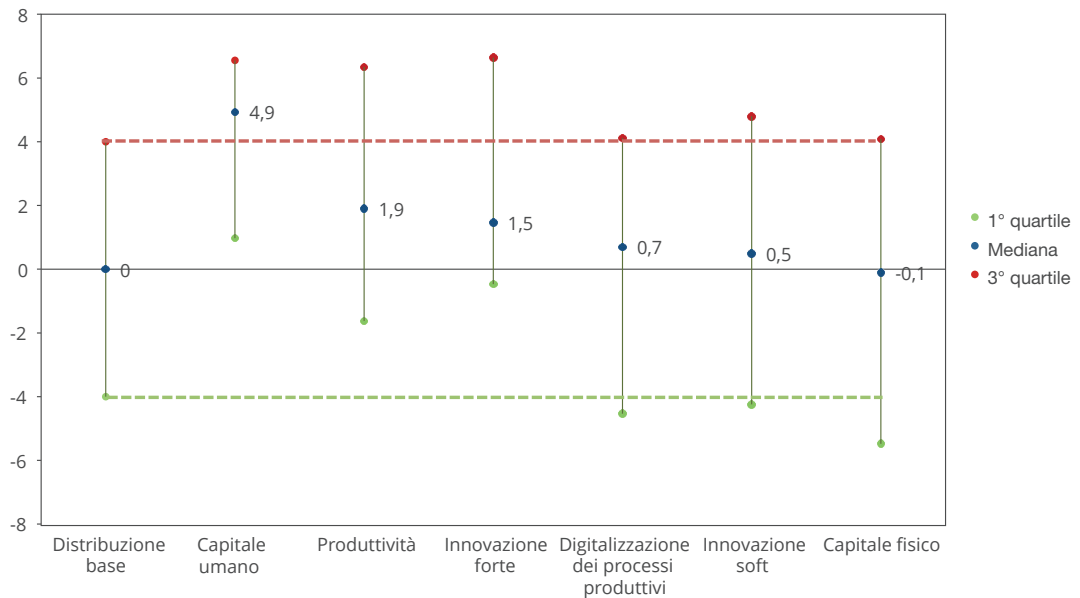
¹¹ La metodologia utilizzata si basa sulla stima di una regressione quantilica che evidenzia l'impatto di ogni singolo fattore considerato su primo quartile, mediana e terzo quartile della distribuzione delle variazioni occupazionali. Le stime incorporano controlli per numerose caratteristiche delle imprese (dinamica del fatturato, costo del lavoro per unità di prodotto, età dell'impresa, settore, localizzazione, composizione dell'occupazione, appartenenza a gruppi, integrazione verticale, strategie competitive). Istat (2018), pag. 94-97.



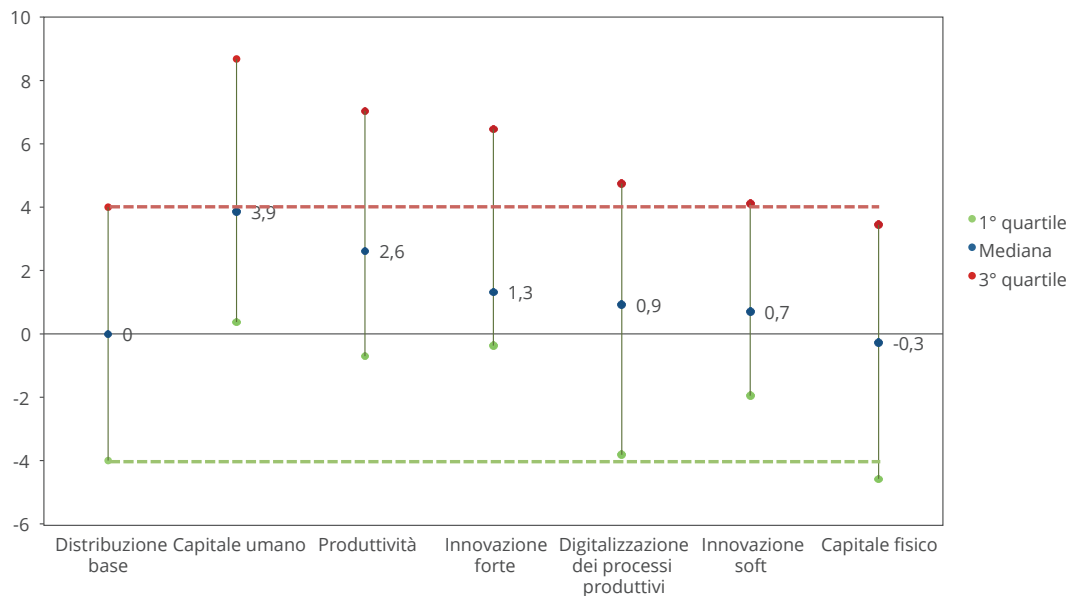
Grafico 1 - Effetti delle caratteristiche e strategie d'impresa sulla variazione dell'occupazione delle imprese manifatturiere.

Contributi alla variazione dei quartili della distribuzione base de la variazione delle posizioni lavorative tra il 2014 e il 2017 (valori percentuali).

A - Totale imprese manifatturiere



B - Totale imprese manifatturiere



La replica delle stime sulle sole piccole imprese esportatrici evidenzia alcune specificità di rilievo: se per il complesso delle imprese la stima dei fattori di espansione occupazionale segnalava la prevalenza del capitale umano, nel caso delle piccole imprese il principale fattore discriminante la performance occupazionale è l'innovazione "forte", che rappresenta inoltre un rilevante

fattore di convergenza, producendo impatti diffusi sulla crescita occupazionale.

Il secondo fattore è rappresentato dal capitale umano, particolarmente rilevante sui *top performers*, ma molto significativo anche sul primo quartile della distribuzione. Rispetto alle stime relative al complesso delle imprese esportatrici, nel caso delle piccole imprese profili digitali elevati producono un effetto occupazionale positivo più intenso, anche se si conferma l'effetto divergente già riscontrato.

Impatti meno rilevanti, ma sempre positivi, si rilevano per la produttività, la dotazione di capitale fisico e infine per l'innovazione "soft".

Conclusioni

Le analisi presentate, basate su un ampio utilizzo integrato di dati d'impresa derivanti da dati amministrativi e indagini statistiche relativi al periodo 2014-2017, delineano un quadro strutturale e dinamico dei profili innovativi e digitali delle imprese esportatrici italiane che appare ben caratterizzato, con chiare evidenze sulla rilevanza dell'innovazione, declinata secondo modelli diversi, per la performance economica, la competitività sui mercati esteri e la crescita dimensionale degli esportatori, soprattutto di piccole dimensioni; più incerto appare invece l'impatto della digitalizzazione, soprattutto alla luce della persistente debolezza di ampi segmenti del sistema produttivo nei processi di transizione digitale.

In particolare,

- le imprese esportatrici mostrano una propensione all'innovazione nettamente superiore a quella delle imprese orientate al solo mercato interno, verificata in tutte le fasce dimensionali delle imprese.
- La compresenza di innovazioni tecnologiche di prodotto e processo e innovazioni organizzative e di marketing (caratteristica degli innovatori "forti") rappresenta, a prescindere dalla dimensione aziendale, un tratto distintivo delle imprese esportatrici rispetto a quelle domestiche, che tende a diffondersi all'aumentare della loro esposizione sui mercati internazionali.
- Per le imprese esportatrici emerge una rilevante performance degli innovatori solo di prodotto, mentre il quadro della performance degli innovatori di solo processo appare contenuto e allineato a quello delle imprese che non introducono innovazioni tecnologiche, ma solo organizzative e/o di marketing.
- I profili digitali delle imprese esportatrici sono strutturalmente più evoluti rispetto a quelli delle imprese domestiche, sia tra le piccole sia tra le medio-grandi imprese, seppure in un contesto di estesa presenza di unità poco sensibili alla transizione digitale.
- La crescita dimensionale delle imprese esportatrici nel periodo 2014-2017 appare trainata, con impatti diffusi, dalla qualità del capitale umano, dai livelli di produttività e da strategie innovative complesse. La digitalizzazione produce invece un impatto occupazionale complessivo solo lievemente positivo, con forti effetti di divergenza sul sistema esportatore.
- Per le piccole imprese che esportano, il principale *driver* della crescita dimensionale è l'innovazione "forte", che rappresenta inoltre un rilevante fattore di convergenza, producendo impatti diffusi sulla crescita occupazionale del complesso delle unità di minore dimensione.



Nota bibliografica

Accetturo A., Bassanetti A., Bugamelli M., Faiella I., Finaldi Russo P., Franco D., Giacomelli S. e Omiccioli M. (2013), *Il sistema industriale italiano tra globalizzazione e crisi*, Banca d'Italia, "Questioni di Economia e Finanza", n. 193, luglio.

Alleva G. (2014), *Integration of business and trade statistics: limitations and opportunities*, Invited paper at the DGINS Conference 2014 - Towards Global Business Statistics, Riga, 24-25 September. <http://dgins.csb.gov.lv/>.

Calligaris S., Del Gatto M., Hassan F., Ottaviano G.I.P. e Schivardi F. (2016), *Export Participation and Misallocation after the Financial Crisis: Evidence from Italy*, in "Global Value Chains, Trade Networks and Firm Performance: International Evidence and the Italia Case", edited by Stefano Manzocchi and Gianmarco I.I. Ottaiano, Rivista di Poilitica Economica, VII-IX, Il Mulino.

Hagsten E., Kotnik P. (2017), *ICT as facilitator of internationalisation in small- and medium-sized firms*, Small Business Economics, 2017, vol. 48, issue 2.

Helpman E., Melitz M., Yeaple S. (2004), *Export versus FDI with heterogeneous firms*. American Economic Review, 94.

Istat (2013), *Rapporto sulla competitività dei settori produttivi*, febbraio, www.istat.it/it/archivio/82456.

Istat (2014), *Rapporto sulla competitività dei settori produttivi*, marzo, www.istat.it/it/archivio/113149

Istat (2017), *Rapporto sulla competitività dei settori produttivi*, marzo, www.istat.it/it/archivio/197346.

Istat (2018), *Rapporto sulla competitività dei settori produttivi*, marzo www.istat.it/it/archivio/212438.

Ice (2016), *L'Italia nell'economia internazionale*, luglio, www.ice.it/it/studi-e-rapporti/archivio-rapporti-annuali/rapporto-2016.

Ice (2017), *L'Italia nell'economia internazionale*, luglio, www.ice.it/it/studi-e-rapporti/archivio-rapporti-annuali/rapporto-2017.

Love, J.H, Roper S. (2015), *SME innovation, exporting and growth: A review of existing evidence*. International Small Business Journal, vol. 33 (I).

Monducci, R. (2015), *A multidimensional approach for the measurement of competitiveness and economic resilience: the design, production and exploitation of integrated micro level data*, Joint IEA-ISI Strategic Forum 2015 and Workshop of the High-Level Expert Group on the Measurement of Economic Performance and Social Progress: Measuring economic, social and environmental resilience. EIEF, Rome 25-26 November.

Reuber A.R., Fischer E. (2011), *International entrepreneurship in internet-enabled markets*. Journal of Business Venturing, 26.(6).

Wagner J. (2007), *Exports and productivity: A survey of the evidence from firm-level data*. The World Economy, 30.

Imprese esportatrici dirette ed evolute: aspetti di misurazione e implicazioni di *policy*

di Stefano Menghinello, Mirella Morrone e Lorenzo Soriani*

Premessa

Il dibattito in corso negli ultimi anni sulle misure di politica industriale e commerciale più idonee a rafforzare la crescita delle esportazioni ha radici nel quadro teorico che individua nei margini estensivo (ampliamento della platea delle imprese esportatrici) e/o intensivo (incremento della propensione all'export delle imprese già esportatrici) le due principali "leve" per incrementare in modo strutturale la capacità di esportare di un determinato paese.

Tale dibattito è stato rilanciato dallo sviluppo di un importante filone teorico sull'eterogeneità d'impresa che ha preso avvio dal contributo di Melitz (2003) e successive estensioni¹, focalizzandosi sulle differenze di produttività tra imprese per spiegare la capacità di esportare. In particolare, solo le imprese più produttive riescono ad affrontare i *sunk costs*, fissi o variabili, legati all'attività di export. In Melitz (2003) una riduzione dei costi variabili determina sia un incremento delle esportazioni per le imprese già presenti sui mercati esteri (margine intensivo), sia un aumento del numero degli esportatori (margine estensivo), mentre una riduzione dei costi fissi dà luogo solo a una variazione dei margini estensivi. In Melitz e Ottaviano (2008), invece, la presenza di margini di *mark up* variabili implica che la riduzione dei *trade costs* determini effetti di competizione tra le imprese; ne consegue che anche una riduzione dei costi fissi all'esportazione possa determinare un incremento del margine intensivo.

L'introduzione, fin dalla prima edizione dell'annuario statistico Istat-ICE (1998), di un set di nuove tavole che consentono di affiancare alle tradizionali statistiche di commercio con l'estero per prodotto paese e territorio nuove statistiche declinate secondo le caratteristiche strutturali delle imprese esportatrici e importatrici ha costituito un primo e pionieristico approccio alla misurazione di questo fenomeno, poi ripreso e ampliato nell'ambito di importanti progetti internazionali coordinati da Eurostat, OCSE e più recentemente da ONU. In particolare, la produzione a livello europeo delle statistiche TEC (*Trade by Enterprise Characteristics*), da qualche anno oggetto di obbligo di compilazione e trasmissione a Eurostat, come previsto da un regolamento statistico comunitario, consente di realizzare confronti sulla struttura settoriale e dimensionale delle imprese esportatrici tra paesi dell'Unione Europea.

Al di là di alcune importanti innovazioni nel frattempo introdotte a livello nazionale e internazionale – come ad esempio l'inclusione nell'annuario Istat-ICE di indicatori sulla performance economica delle imprese esportatrici rispetto a quelle non esportatrici nonché di nuove tavole sulla distribuzione delle imprese esportatrici per dimensione economica e propensione all'export – il quadro di riferimento per la produzione di queste statistiche è rimasto sostanzialmente immutato rispetto all'impostazione iniziale.

Queste statistiche identificano, infatti, le sole imprese esportatrici che producono e vendono direttamente sui mercati esteri i propri prodotti, di seguito definite *imprese esportatrici dirette*. In particolare, la complessità dei profili di internazionalizzazione delle imprese non è stata

*Istat

¹ Si veda, ad esempio, Melitz e Ottaviano (2008), Chaney (2008), Bernard et alii (2011).



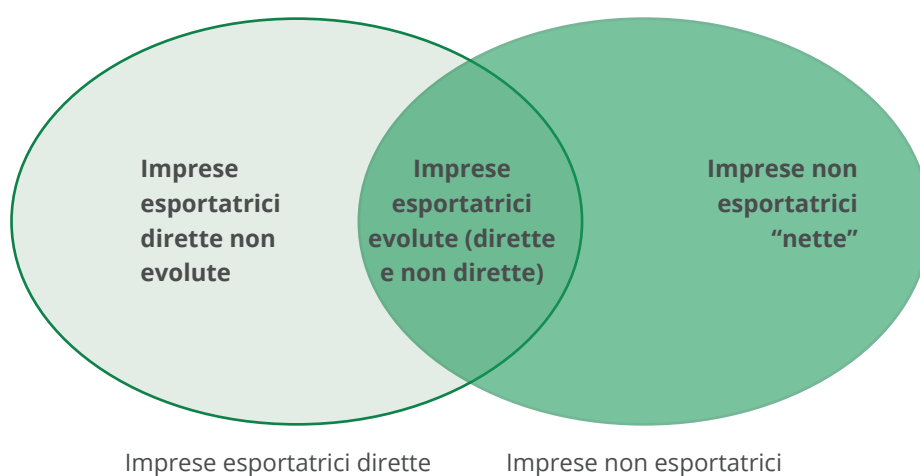
incorporata nella produzione di queste statistiche²; inoltre, la popolazione delle imprese non esportatrici è stata definita come un insieme residuale le cui caratteristiche rimangono di fatto sostanzialmente inesplorate.

Obiettivo di questo contributo è di sviluppare, sulla base di un approccio *register based*, una misurazione più articolata che consenta di superare la tradizionale dicotomia tra imprese esportatrici e non esportatrici. In particolare, sulla base dell'integrazione del registro di base delle imprese esportatrici con altri registri e indagini statistiche (archivio gruppi, statistiche sulle attività multinazionali delle imprese) è possibile introdurre il concetto di *impresa esportatrice evoluta*. Questa particolare tipologia di impresa esportatrice appartiene a un gruppo di imprese e presenta una pluralità di (potenziali) canali di accesso ai mercati esteri tramite altre imprese esportatrici presenti nel gruppo, o la presenza diretta all'estero di altre imprese del gruppo (se appartiene a un gruppo internazionale)³.

Caratteristiche delle imprese esportatrici dirette

È interessante notare che un'impresa esportatrice evoluta può essere presente sia nell'ambito delle imprese esportatrici dirette (esportatrici dirette evolute) sia di quelle non esportatrici (esportatrici non dirette evolute) (vedi Grafico 1).

Grafico 1 – Imprese esportatrici dirette non evolute, evolute e non esportatrici



² Si segnala, tuttavia, che l'Istat ha pubblicato analisi e tavole di dati basate su una tassonomia delle imprese esportatrici che deriva da importanti contributi della letteratura internazionale (Helpman et al. (2004) e Altomonte et al. (2012). Si veda il Rapporto sulla competitività dei settori produttivi, edizioni 2013 e 2017 e la sezione "Statistiche Sperimentali" del sito istituzionale www.istat.it

³ Questa definizione più ampia di impresa esportatrice esclude tuttavia il caso in cui un'impresa manifatturiera produca un prodotto che poi viene successivamente venduto all'estero da un'altra impresa a essa non connessa da legami di controllo proprietario. Sebbene il prodotto abbia come destinazione finale il mercato estero, l'impresa che ha acquistato il prodotto dall'impresa produttrice per poi destinarlo al mercato estero ne ha acquisito la proprietà realizzando così di fatto una operazione tra soggetti residenti e indipendenti che non rientra nella definizione di attività internazionali. Diverso è il caso di transazioni tra imprese nell'ambito dello stesso gruppo di impresa che, pur assumendo a tutti gli effetti la forma di operazioni tra soggetti residenti, sono sottoposte al coordinamento di uno stesso soggetto decisore e pertanto riflettono una strategia comune di internazionalizzazione commerciale o produttiva.

Di conseguenza, le imprese esportatrici dirette non evolute sono imprese indipendenti o imprese appartenenti a gruppi che esportano direttamente ma non sono connesse con altre imprese esportatrici e/o affiliate all'estero. Mentre le imprese non esportatrici "nette" sono imprese che non presentano canali per esportare né diretti, né indiretti.

L'analisi empirica fa riferimento all'anno 2015 e si focalizza sulle sole imprese manifatturiere, pur considerando l'intero perimetro del gruppo per identificare sia altre imprese esportatrici sia imprese residenti all'estero⁴. L'annuario statistico Istat-ICE individua nel 2015 oltre 88 mila imprese manifatturiere come imprese esportatrici dirette. Queste aziende rappresentano il 22,7 per cento delle imprese attive della manifattura, impiegano quasi 2,5 milioni di addetti (quasi il 70 per cento degli addetti dell'intero comparto manifatturiero) ed esportano 325 miliardi di euro.

Nell'ambito delle imprese esportatrici dirette, le imprese esportatrici evolute sono presenti in numero limitato, 11.736 (pari al 13,3 per cento del totale delle imprese manifatturiere esportatrici), ma hanno un peso rilevante in termini di addetti (quasi il 50 per cento) e soprattutto di export (65 per cento circa) (Tavola1).

Tavola 1 - Imprese esportatrici dirette (evolute e non evolute) per classe di addetti - Anno 2015

Classe di addetti	Imprese esportatrici dirette			Esportatrici evolute in percentuale del totale		
	non evolute	evolute	totale	Imprese	Addetti	Esportazioni
0-9	43.467	2.386	45.853	5,2	5,7	13,5
10-19	17.888	2.091	19.979	10,5	10,8	18,7
20-49	10.908	2.953	13.861	21,3	22,6	31,1
50-99	3.000	1.834	4.834	37,9	39,0	46,4
100-249	1.152	1.560	2.712	57,5	59,2	65,6
250 e oltre	268	912	1.180	77,3	81,9	82,9
Totale	76.683	11.736	88.419	13,3	48,3	64,7

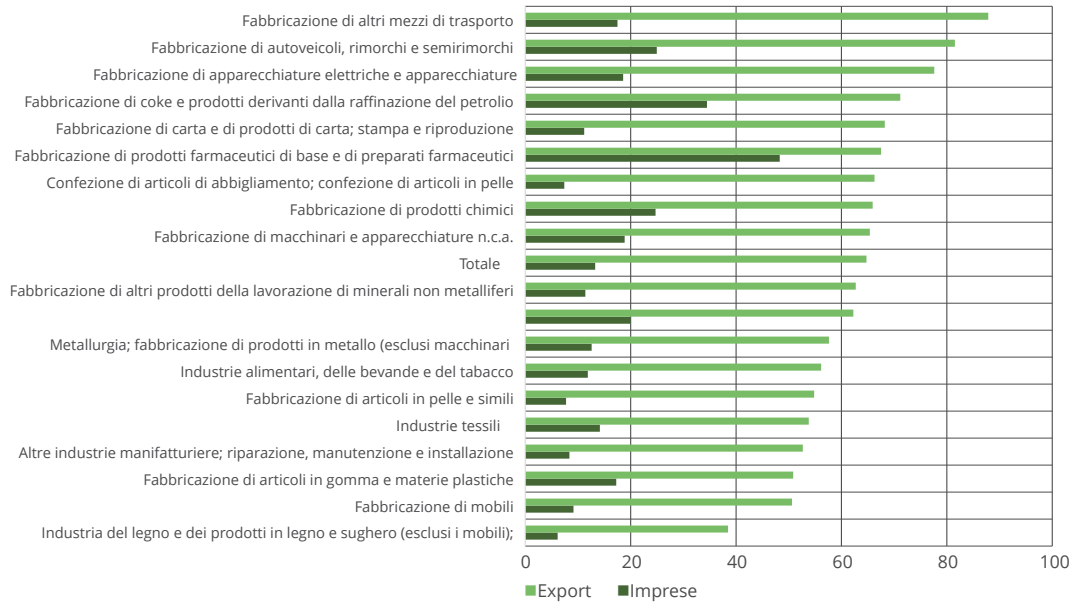
Fonte: Istat

Il peso delle imprese esportatrici dirette evolute sul totale imprese esportatrici dirette cresce considerevolmente con la dimensione d'impresa: è pari a quasi il 40 per cento per le imprese medio-piccole (da 50 a 99 addetti), mentre per le imprese esportatrici con 100 addetti e oltre la quota delle imprese evolute risulta maggioritaria e molto elevata sia in termini di addetti che di contributo all'export. L'analisi per settore di attività economica (Grafico 2) mostra che le imprese esportatrici dirette evolute hanno un peso notevole sull'export settoriale nei mezzi di trasporto, nell'elettronica, e nella raffinazione petrolifera.

⁴ L'analisi è stata effettuata a partire dalla base dati a livello micro utilizzata per la produzione delle tavole sulle imprese esportatrici, dopo averla integrata con l'archivio statistico dei gruppi di imprese e i micro-dati della rilevazione sulla struttura e le attività delle imprese a controllo nazionale residenti all'estero (Outward FATS). Il processo di integrazione ha portato a identificare come imprese esportatrici "evolute" le imprese esportatrici e non esportatrici appartenenti a un gruppo di impresa in cui almeno un'altra impresa è risultata esportatrice e/o un'altra impresa è residente all'estero, fornendo così almeno un canale alternativo di accesso ai mercati esteri rispetto all'esportazione diretta (possibile per le sole imprese esportatrici).



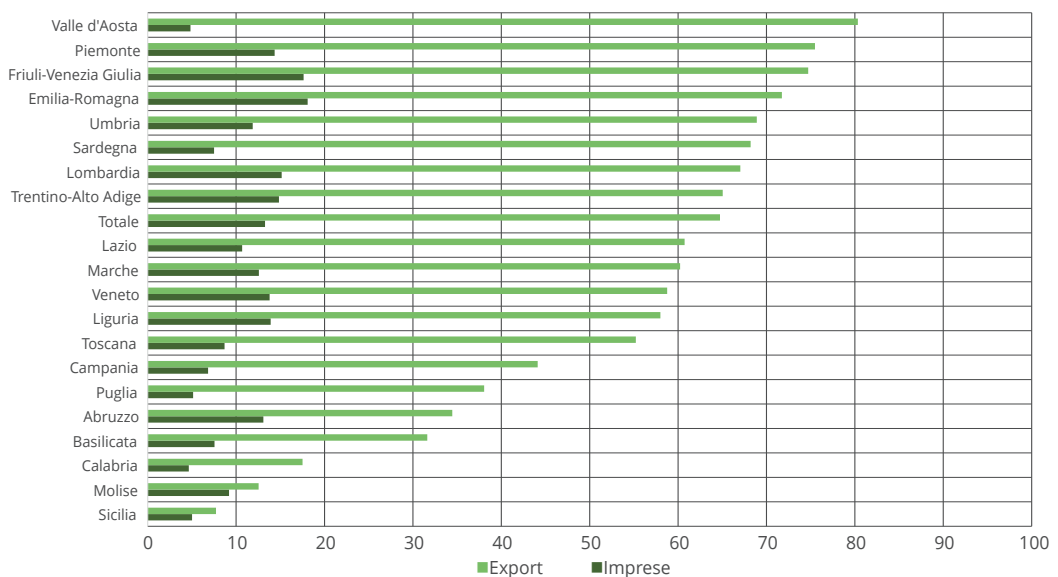
Grafico 2 - Imprese esportatrici dirette evolute per settore di attività economica - Anno 2015
(in percentuale delle imprese esportatrici dirette, graduatoria secondo il peso sull'export)



Le imprese esportatrici dirette evolute hanno inoltre un peso sull'export settoriale superiore alla media nella farmaceutica, chimica, abbigliamento e macchine utensili, mentre la quota sull'export settoriale risulta relativamente meno rilevante nella fabbricazione di mobili, per gli articoli in gomma e materie plastiche, nei prodotti tessili e in pelle e nei prodotti alimentari.

Per quanto riguarda la localizzazione delle imprese esportatrici dirette evolute risulta che la loro presenza è relativamente più concentrata in termini di valore delle esportazioni in alcune regioni quali Emilia-Romagna, Friuli-Venezia Giulia, Piemonte e, in virtù anche del limitato numero di esportatori, in Valle d'Aosta (Grafico 3).

Grafico 3 - Imprese esportatrici dirette evolute per regione di localizzazione - Anno 2015
(in percentuale delle imprese esportatrici dirette, graduatoria secondo il peso sull'export)



Altre regioni che si caratterizzano per un peso superiore alla media nazionale per quanto riguarda il valore delle esportazioni attivate dalle imprese esportatrici dirette evolute sono Trentino-Alto Adige, Lombardia, Sardegna e Umbria. Un contributo particolarmente contenuto delle imprese dirette evolute sia in termini di numero di unità che di valore delle esportazioni contraddistingue gran parte delle regioni del Mezzogiorno e soprattutto Sicilia, Molise, Calabria e Basilicata.

Le imprese esportatrici non dirette evolute

Venendo ora a considerare le imprese non esportatrici, risulta che il numero di imprese esportatrici non dirette evolute è piuttosto limitato (6.790 contro le quasi 295 mila non esportatrici nette); tuttavia con l'ampliarsi della dimensione media d'impresa la quota di imprese esportatrici non dirette evolute si incrementa significativamente sia in termini di unità che di addetti (Tavola 2).

Tavola 2 - Imprese non esportatrici (nette ed esportatrici non dirette evolute) per classe di addetti - Anno 2015

Classe di addetti	Imprese non esportatrici			Percentuale di imprese esportatrici non dirette evolute sul totale delle imprese non esportatrici	
	nette	esportatrici non dirette evolute	totale	Imprese	Addetti
0-9	271.133	4.851	275.984	1,8	2,2
10-19	18.007	1.173	19.180	6,1	6,3
20-49	4.350	560	4.910	11,4	12,4
50-99	493	126	619	20,4	21,0
100-249	116	58	174	33,3	35,4
250 e oltre	11	22	33	66,7	73,5
Totale	294.110	6.790	300.900	2,3	6,7

Fonte: Istat

È interessante notare che per le imprese tra 20 e 49 addetti, le imprese esportatrici non dirette evolute rappresentano più del 10 per cento, quota che si incrementa al 20 per cento per le imprese con 50-99 addetti. Oltre i 100 addetti le imprese esportatrici non dirette evolute sono circa fino a raggiungere i due terzi per le imprese con 250 addetti e oltre.

Il peso delle imprese esportatrici non dirette evolute sul totale delle non esportatrici totali risulta particolarmente elevato, sia in termini di numero di imprese che di addetti, in alcuni specifici settori, come ad esempio la fabbricazione di prodotti chimici, di autoveicoli, rimorchi e semirimorchi, di prodotti derivanti dalla raffinazione del petrolio, di prodotti farmaceutici di base e di preparati farmaceutici (Grafico 4).

Quote più contenute ma comunque rilevanti di imprese esportatrici non dirette evolute sul totale delle imprese non esportatrici si rilevano nella fabbricazione di computer e prodotti di elettronica e ottica; apparecchi elettromedicali; di macchinari e apparecchiature e di articoli in gomma e materie plastiche.

A livello territoriale, l'incidenza delle imprese esportatrici non dirette evolute risulta relativamente più elevata in regioni come Emilia-Romagna, Marche, Lombardia e Friuli-Venezia Giulia.



Molto più contenuta è la presenza in altre regioni, come ad esempio Puglia, Calabria, Sardegna e Campania (Grafico 5).

Grafico 4 - Imprese esportatrici non dirette evolute per settore di attività economica - Anno 2015

(in percentuale delle imprese non esportatrici totali, graduatoria secondo il peso sugli addetti)

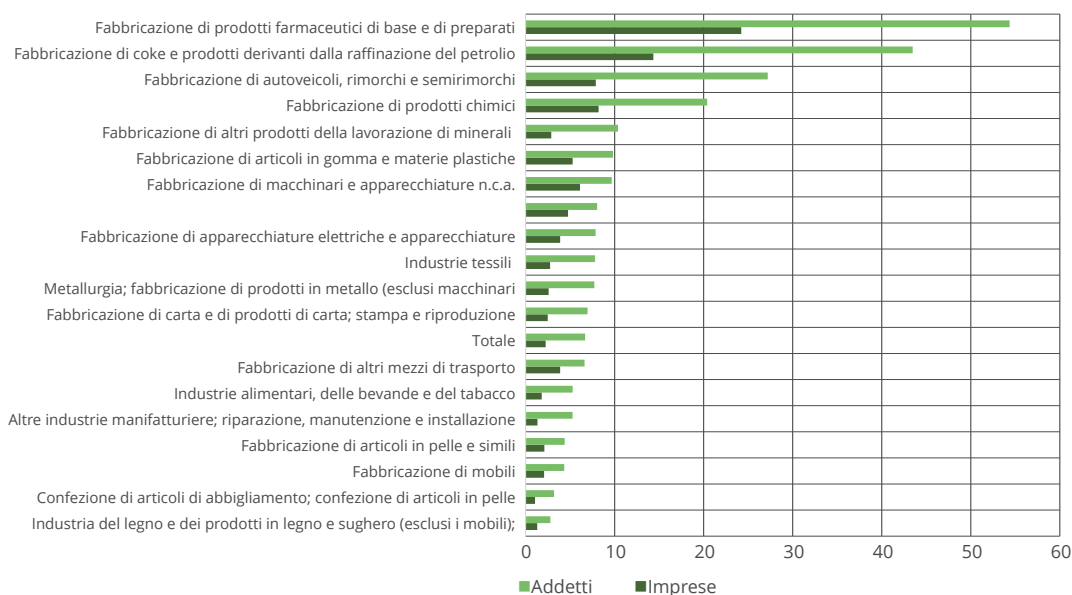
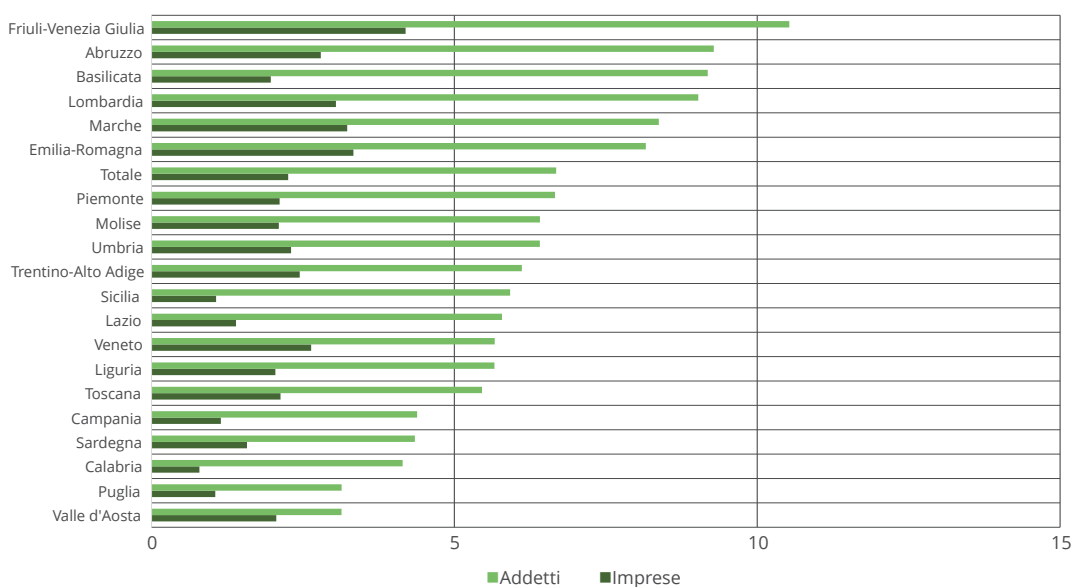


Grafico 5 - Imprese esportatrici non dirette evolute per regione di localizzazione - Anno 2015

(in percentuale delle imprese non esportatrici totali, graduatoria secondo il peso sugli addetti)



Un interessante approfondimento riguarda le imprese non esportatrici nette (quasi 295 mila) che sono state analizzate sia per forma giuridica che, limitatamente alle sole imprese con 100 addetti e oltre, sulla base di *profiling* individuale.



L'analisi per forma giuridica mostra, come atteso, che il peso delle società di capitale si incrementa con la dimensione d'impresa, mentre le società individuali o di persone diminuiscono al crescere della dimensione aziendale. Più interessante è notare il peso crescente della forma cooperativa e altre forme assimilabili che tende a incrementarsi in modo significativo con la dimensione d'impresa, pur avendo tuttavia un ruolo minoritario (Tavola 3).

Tavola 3 - Imprese non esportatrici nette per forma giuridica e classe di addetti - Anno 2015
(Composizioni percentuali)

Classe di addetti	Cooperative	Impresa individuale	Società di persone	Società di capitale	Forma giuridica estera	Totale
0-9	1,3	56,7	24,1	17,8	0,2	100,0
10-19	2,6	16,4	26,7	54,3	0,1	100,0
20-49	5,5	7,1	13,1	74,2	0,2	100,0
50-99	10,1	0,4	3,4	85,6	0,4	100,0
100-249	16,4	0,0	1,7	81,9	0,0	100,0
250 e oltre	36,4	0,0	0,0	63,6	0,0	100,0
Totale	1,4	53,3	24,0	21,0	0,2	100,0

Fonte: Istat

Le imprese costituite come cooperative e forme assimilabili pur non avendo un vincolo normativo o statutario che ne limiti la possibilità di esportare, sicuramente hanno una minore propensione al rischio e una più ridotta propensione a commercializzare i propri prodotti sui mercati internazionali.

Per quanto riguarda il *profiling* individuale delle 127 imprese non esportatrici nette, l'analisi effettuata ha consentito di approfondire le caratteristiche di queste imprese sulla base di riscontri sui siti aziendali e altri documenti pubblici disponibili con il risultato che è sinteticamente riportato nella Tavola 4.

Tavola 4 - Profiling delle principali imprese non esportatrici nette - Anno 2015

Profilo dell'impresa	In percentuale	
	Imprese	Addetti
Imprese esportatrici non dirette evolute non correttamente classificate in precedenza	8,7	20,0
Imprese potenzialmente esportatrici	32,5	28,0
Imprese manifatturiere che esportano prevalentemente servizi	6,3	5,9
Imprese che operano prevalentemente nel settore delle costruzioni, trasporto, energia, raccolta e trattamento dei rifiuti anche a livello internazionale	4,0	0,8
Imprese che operano per grandi commesse e non esportano ogni anno	4,0	4,4
Fornitori locali di materie prime energetiche e non energetiche	11,1	11,5
Società cooperative e consorzi	15,1	13,2
Imprese non completamente attive o in fase di chiusura	18,3	16,1
Totale	100,0	100,0

Fonte: Istat



Solo un terzo delle imprese profilate (32,5 per cento delle unità e 28 per cento degli addetti) presenta caratteristiche di possibile esportatore, ossia è un'impresa manifatturiera che produce prodotti potenzialmente esportabili sui mercati esteri. A questo dato si può associare un 8,7 per cento, pari al 20 per cento degli addetti, di imprese esportatrici evolute non precedentemente identificate sulla base dell'integrazione con le fonti disponibili.

Il resto delle imprese, per una quota di poco inferiore al 60 per cento, non presenta le caratteristiche per esportare regolarmente merci, o perché esporta prevalentemente servizi (6,3 per cento) o perché opera prevalentemente nel settore delle costruzioni, trasporti, *utilities* (4,0 per cento) o perché lavorando per grandi commesse internazionali non esporta merci ogni anno. A queste imprese si associano i fornitori locali di materie prime energetiche e non energetiche (11,1 per cento) e le società cooperative e consorzi (15,1 per cento) che hanno scarsi incentivi a esportare. Seguono infine le società in fase di chiusura o non completamente attive che potrebbero avere sospeso la loro presenza sui mercati esteri.

Conclusioni e implicazioni di policy

In sintesi, l'analisi più approfondita dei profili di export delle imprese manifatturiere porta a individuare un insieme potenzialmente più ampio di imprese esportatrici (da 88.419 a 95.209 unità con una incidenza delle imprese esportatrici sulle imprese attive che passa dal 22,7 per cento al 24,5 per cento). Più interessante è l'effetto di riclassificazione prodotto dalle imprese esportatrici evolute una volta che si consolidano i risultati sia per quelle dirette evolute che per le non dirette (Tavola 5).

Tavola 5 - Imprese manifatturiere per profilo di export - Anno 2015

Profilo di export	Imprese		Addetti	
	Numero	Composizione percentuale	Numero	Composizione percentuale
Esportatrici evolute, di cui	18.526	4,8	1.268.557	35,1
- esportatrici dirette	11.736	3,0	1.191.407	32,9
- esportatrici non dirette	6.790	1,7	77.150	2,1
Esportatrici dirette non evolute	76.683	19,7	1.272.777	35,2
Non esportatrici nette	294.110	75,5	1.077.558	29,8
Totale, di cui	389.319	100,0	3.618.892	100,0
- esportatori evoluti e non evoluti	95.209	24,5	2.541.334	70,2

Fonte: Istat

Le imprese esportatrici evolute sono circa 19 mila e impiegano quasi 1,3 milioni addetti. La quota di queste imprese (4,8 per cento sul totale imprese manifatturiere) è molto inferiore a quella delle imprese esportatrici dirette non evolute (19,7 per cento), ma il loro peso in termini di addetti è sostanzialmente analogo (35,1 per cento nel primo caso e 35,2 per cento nel secondo). Il peso delle imprese esportatrici evolute si incrementa con la dimensione d'impresa e queste aziende presentano potenzialmente una maggiore capacità organizzativa nel proiettare i propri prodotti sui mercati esteri.

Per quanto riguarda le imprese non esportatrici nette, una volta escluse le imprese esportatrici non dirette evolute e analizzati i profili delle singole aziende, seppur limitatamente alle sole imprese con 100 addetti e oltre, sembra emergere per una quota rilevante di queste aziende una limitata capacità di evoluzione verso il modello dell'impresa esportatrice diretta, non evoluta o evoluta, per problemi connessi alla forma societaria, o all'orientamento ad altri business o di carattere locale o internazionale, ma in quest'ultimo caso prevalentemente connesso ai servizi.

Le principali indicazioni di *policy* che ne derivano, al di là di un limitato incremento delle imprese direttamente o indirettamente esportatrici, riguardano la presenza di un sostanziale processo di saturazione nell'ambito delle imprese non esportatrici nette, che limita fortemente l'efficacia di misure finalizzate a incrementare i margini estensivi nelle grandi imprese, non escludendo tuttavia l'impiego di queste politiche a supporto delle piccole e medie imprese anche in funzione di una loro ulteriore crescita dimensionale. Un altro elemento che appare qualificante rispetto all'analisi empirica condotta è l'individuazione, prevalentemente nell'ambito delle imprese esportatrici, di due distinti sotto-insiemi di imprese; le imprese che risultano solo esportatrici dirette e le imprese che possono beneficiare anche di canali di commercializzazione e di produzione alternativi attraverso l'appartenenza a un gruppo di imprese che esportano o a un gruppo multinazionale. Questo secondo sotto-insieme di imprese appare meglio strutturato da un punto di vista organizzativo nell'affrontare le sfide dei mercati internazionali e nel trarne vantaggi, mentre le imprese che possono beneficiare di un solo canale di esportazione diretto appaiono più esposte ai rischi della globalizzazione, anche se dotate di prodotti ugualmente competitivi.

Bibliografia

- Altomonte, C., Aquilante, T. & Ottaviano, G. I. P. (2012). *The triggers of competitiveness: The EFIGE cross-country report*. Bruegel Blueprint n.17.
- Bernard, A. B., Redding, S. J., & Schott, P. K. (2011). *Multiproduct firms and trade liberalization*. Quarterly Journal of Economics, 126(3), 1271–1318.
- Chaney, T. (2008). *Distorted gravity: The intensive and extensive margins of international trade*. American Economic Review, 98, 1707–1721.
- Eurostat (2018). *Compilers guide on European statistics on international trade in goods by enterprise characteristics* (TEC).
- Helpman E., M. Melitz e S. Yeaple (2004). *Export versus FDI with heterogeneous firms*. American Economic Review, 94, pp. 300-316,
- Melitz, M. J. (2003). *The impact of trade on intra-industry reallocations and aggregate industry productivity*. Econometrica, 71(6), 1695–1725.
- Melitz, M. J., & Ottaviano, G. I. P. (2008). *Market size, trade, and productivity*. Review of Economic Studies, 75(1), 295–316.
- OECD (2017), *Entrepreneurship at a Glance 2017*, OECD Publishing, Paris, http://dx.doi.org/10.1787/entrepreneur_aag-2017-en.



I margini di aggiustamento delle esportazioni aggregate dell'Italia: mercati, prodotti e imprese

di Matteo Bugamelli e Andrea Linarello*

Introduzione¹

L'andamento delle esportazioni di un paese riflette l'insieme delle scelte di singole imprese che decidono se e quanto esportare, quali prodotti vendere e su quali mercati. Quantificare l'importanza relativa di questi differenti canali e di come essi siano influenzati dalle caratteristiche delle imprese consente di identificare le determinanti dell'evoluzione delle esportazioni aggregate e le leve di politica economica più efficaci per accrescere la competitività.

L'analisi empirica del legame tra le esportazioni aggregate e le scelte aziendali è divenuta recentemente frequente nella letteratura economica grazie alla disponibilità di dati a livello di singola impresa esportatrice disaggregati per prodotto e mercato di destinazione. Gli studi relativi ad alcuni paesi avanzati, quali il Belgio, la Francia, il Portogallo, la Spagna e gli Stati Uniti², hanno evidenziato come la dinamica aggregata delle esportazioni sia per lo più determinata dall'andamento delle vendite di prodotti già esistenti da parte di imprese già presenti sui mercati esteri.

Il lavoro utilizza i dati dell'Istat sull'universo degli esportatori italiani e scompone la dinamica delle esportazioni aggregate tra il 2000 e il 2015 in due principali componenti: (1) l'andamento dei flussi di esportazione relativi alle transazioni – intese come vendite di uno specifico prodotto in uno specifico mercato da parte di una specifica impresa – che assumono valori sempre positivi in due anni successivi (*margini intensivo*); (2) l'andamento dei flussi di esportazione relativi alle transazioni che, tra due anni successivi, vengono avviate ex novo o cessate (*margini estensivo*). Il margine estensivo viene poi distinto a seconda che rifletta la decisione dell'impresa di avviare o interrompere l'attività di esportazione: a) in qualsivoglia mercato e per qualsiasi prodotto (*margini estensivo di impresa*); b) in un dato mercato per prodotti comunque venduti anche altrove (*margini estensivo di mercato*); c) di un dato prodotto in un mercato ove l'impresa è presente con altri prodotti (*margini estensivo di prodotto*); d) di uno specifico prodotto in uno specifico mercato, continuando a vendere altri prodotti in altri mercati (*margini estensivo di prodotto e mercato*).

Utilizzando informazioni su occupati e fatturato delle imprese si calcola quanto l'evoluzione dei margini rifletta il contributo di imprese differenti per dimensione aziendale e livello di produttività.

I dati

La principale base dati utilizzata nel lavoro è quella sulle vendite all'estero dell'universo delle imprese esportatrici italiane (COE). Per ciascuna impresa COE riporta il valore in euro delle esportazioni e le quantità esportate disaggregate per prodotto e mercato di destinazione; i

* Banca d'Italia. Si ringraziano l'Istat per aver reso disponibili i dati necessari relativi all'universo degli esportatori italiani, Maria Gabriela Ladu per l'eccellente lavoro di assistente di ricerca, Corrado Abbate e Filippo Oropallo per l'aiuto prezioso nell'attività di costruzione del dataset. Le opinioni espresse non riflettono necessariamente quelle dell'Istituto di appartenenza

¹ L'approfondimento riporta i principali risultati del lavoro Bugamelli, Linarello e Serafini (2018).

² Cfr. Bernard, Jensen, Redding e Schott (2007 e 2009) per gli Stati Uniti; de Lucio, Minguez-Fuentes, Minondo e Requena-Silvente (2011) per la Spagna; Amador e Opromolla (2013) per il Portogallo; Buono, Fadinger e Aeberhardt (2009); Bricogne, Fontagné, Gaulier, Taglioni e Vicard (2012) per la Francia; Behrens, Corcos e Mion (2013) per il Belgio.

prodotti seguono la classificazione *Harmonized System* a 6 cifre.

La presenza di soglie statistiche di segnalazione esclude dal campo di osservazione i piccoli esportatori. Se per ragioni di confidenzialità le informazioni sui prodotti e sui mercati – fondamentali nella nostra analisi – sono disponibili soltanto per le imprese che in un anno solare abbiano esportato complessivamente più di 1.000 euro, il regime semplificato che si applica alle vendite tra paesi dell'Unione Europea prevede soglie di segnalazione ben più alte e, tra l'altro, variabili nel tempo: pari a 150.000 euro annui tra il 2001 e il 2002, sono aumentate a 200.000 per gli anni dal 2003 al 2006 e a 250.000 nel biennio 2007-2009; successivamente sono state ridotte a 50.000 euro.

Al fine di rendere i dati omogenei e coerenti nel tempo e tenere conto degli allargamenti dell'Unione Europea durante il periodo di analisi (nel 2004, nel 2007 e nel 2013), abbiamo applicato a tutti i dati la soglia più alta (pari a 250.000 euro) e considerato l'Unione Europea nella formulazione a 28 paesi. La base dati risultante si compone di circa 125.000 imprese all'anno, che esportano oltre 4.000 prodotti in più di 220 mercati. In termini di flussi la base dati contiene informazioni disaggregate relative a transazioni (impresa-mercato-prodotto) che complessivamente equivalgono al 97 per cento delle esportazioni totali di beni e riproducono accuratamente la dinamica delle esportazioni aggregate.

I dati COE vengono poi agganciati a livello di impresa con le informazioni circa il numero di addetti e il fatturato complessivo relativo all'universo delle imprese italiane³.

Gli esportatori italiani nel confronto internazionale

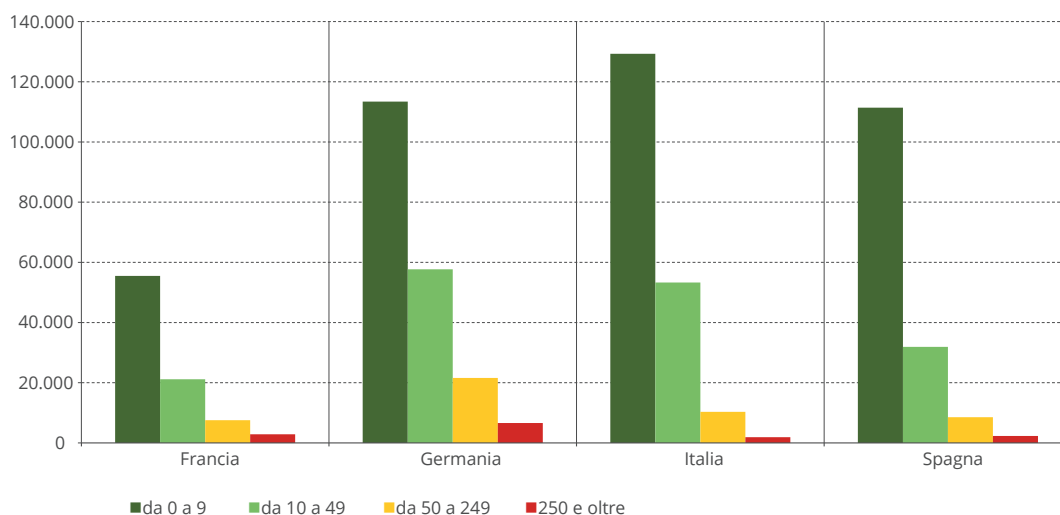
L'Italia si caratterizza per una popolazione di imprese esportatrici peculiare nel confronto con gli altri principali paesi europei. Restringendosi alle esportazioni di soli beni manufatti, l'elevato numero complessivo di esportatori, pari nel 2015 (ultimo anno per cui sono disponibili i dati) a circa 200.000 come in Germania, si compone di una compagine molto più corposa di imprese con meno di 10 addetti (circa 129.000 in Italia, contro 55.000, 113.000, 111.000 in Francia, Germania e Spagna, rispettivamente) e una, al contrario, più ridotta di aziende con oltre 250 addetti (circa 1.900 in Italia, contro 2.900, 6.600 e 2.300, in Francia, Germania e Spagna, rispettivamente; Grafico 1).

Questa composizione, che influisce negativamente sulle esportazioni totali per l'ovvia correlazione positiva tra dimensione di impresa e fatturato, si accompagna a un divario negativo in termini di livello di esportazioni per impresa quando si confrontano le piccole imprese italiane con le analoghe tedesche e francesi: nel 2015 il fatturato esportato per impresa delle aziende con meno di 10 addetti erano mediamente pari a 183.000 euro in Italia, contro 270.000, 300.000 e 250.000, rispettivamente, in Francia, Germania e Spagna. Un divario negativo, ma più contenuto, si riscontra anche per le aziende con oltre 250 addetti rispetto a Francia e Germania (95 milioni di euro in Italia, contro 109 e 122, rispettivamente); il dato relativo alle grandi imprese spagnole è invece inferiore a quello italiano (pari a 50 milioni di euro). Accade il contrario tra le medie imprese, che in Italia esportano in media valori quasi doppi rispetto ai concorrenti europei di analoga dimensione (11 milioni di euro in Italia, circa 6 in Francia, Germania e Spagna).

³ Per una descrizione dettagliata dei dati di impresa utilizzati in questa nota si vedano Abbate, Ladu e Linarello (2016) e Linarello e Petrella (2017).



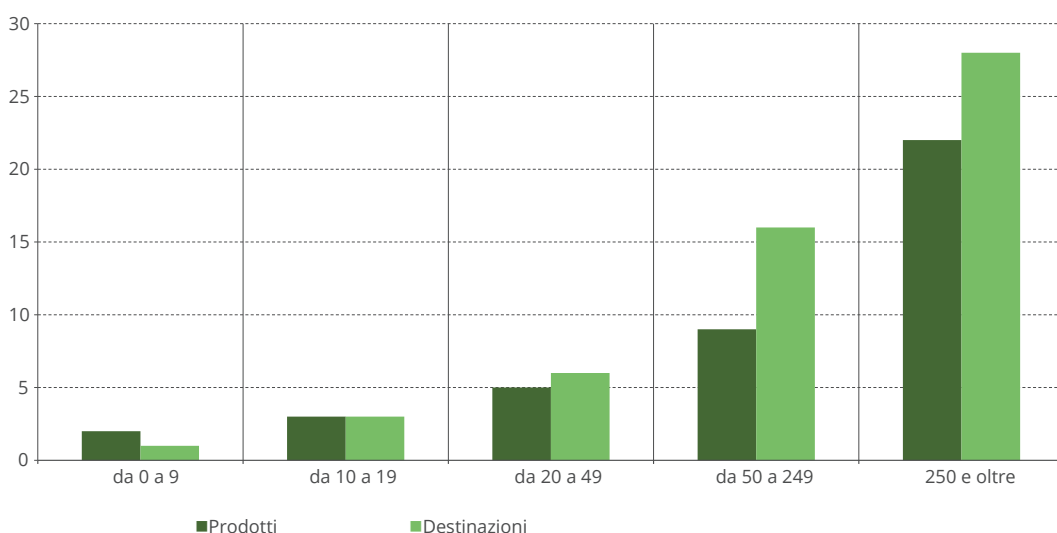
Grafico 1 - Numero di imprese esportatrici per classe dimensionale, 2015
(unità)



Fonte: elaborazioni su dati Eurostat

La dimensione aziendale incide anche sulla capacità di diversificazione delle vendite per prodotto e mercato di destinazione: mentre le imprese italiane con più di 250 addetti esportano in media oltre 20 prodotti in circa 30 mercati, quelle con meno di 10 addetti raggiungono mediamente un solo mercato con 2 prodotti (Grafico 2).

Grafico 2 - Numero di prodotti e mercati di destinazione per classe dimensionale di impresa, 2015
(unità)



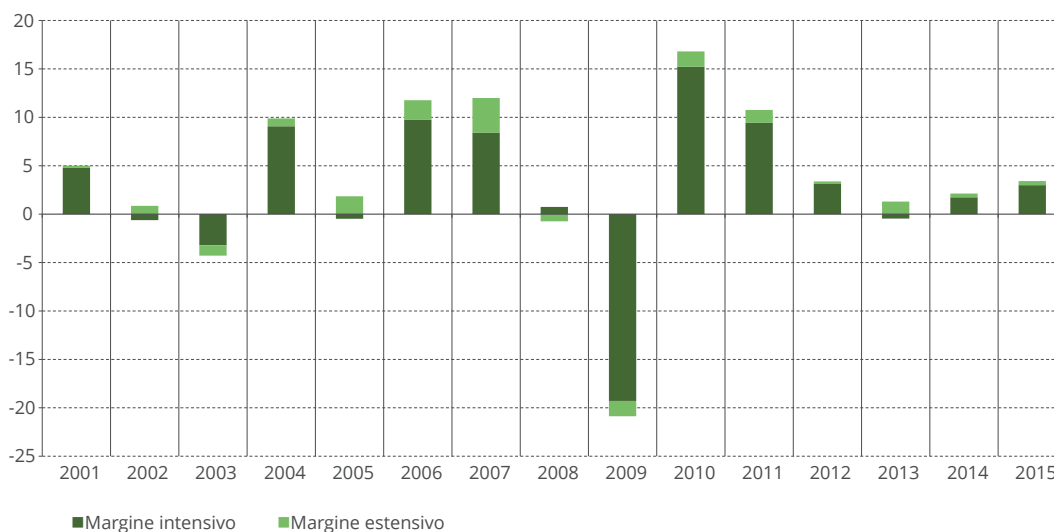
Fonte: elaborazioni su dati di commercio estero

La scomposizione in margini

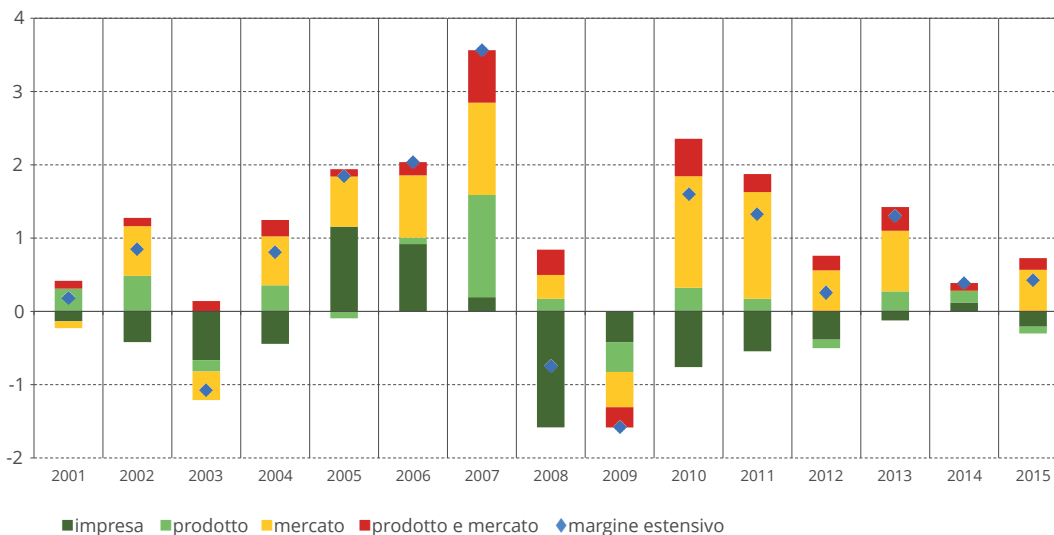
Rimandiamo al lavoro Bugamelli, Linarello e Serafini (2018) per una rappresentazione analitica dettagliata della scomposizione nei diversi margini, ovvero intensivo, estensivo di impresa, estensivo di mercato, estensivo di prodotto ed estensivo di prodotto e mercato. I risultati sono rappresentati nel grafico 3:

Grafico 3 - Contributi alla crescita delle esportazioni aggregate per margini
(dati annuali; contributi percentuali)

a - Margine intensivo ed estensivo



b - Scomposizione del margine estensivo



Fonte: elaborazioni su dati Eurostat



L'evoluzione nel tempo delle esportazioni italiane ha riflesso principalmente il margine intensivo (ossia l'andamento delle esportazioni delle imprese già presenti su un mercato con un dato prodotto), che spiega circa l'80 per cento delle variazioni medie annue nell'intero periodo 2001-2015 e quasi il 90 del crollo registrato nel biennio 2008-09 (Grafico 3a). Nell'ambito del margine estensivo, il contributo più significativo è venuto dall'ingresso di imprese già esportatrici su un maggior numero di mercati con prodotti già venduti altrove. Il processo di ricomposizione del mix dei prodotti esportati ha invece avuto un effetto netto limitato (Grafico 3b).

Sovrapponendo ai margini le caratteristiche dimensionali di impresa, si evince come nella media 2001-15 il margine intensivo abbia riflesso quasi esclusivamente il contributo delle imprese con 50 e più addetti (in particolare di quelle più grandi; Tavola 1, pannello superiore), a cui tra il 2001 e il 2007 e nuovamente dal 2010 al 2015 sono riconducibili i tre quarti dell'aumento delle esportazioni aggregate. Anche il margine estensivo ha risentito soprattutto dell'azione delle imprese medio-grandi, in particolare della capacità delle aziende con 20-249 addetti di entrare in nuovi mercati, che è stata più accentuata nelle fasi di crescita (prima del crollo del 2008 e con la ripresa avviata dal 2010).

Tavola 1 - Scomposizione della dinamica delle esportazioni per margini, classe dimensionale e quintili di produttività del lavoro, 2000-15

(valori medi annui; contributi percentuali)

Classe di Addetti	Crescita delle esportazioni			Scomposizione del margine estensivo			
	Totale	Margine Intensivo	Margine Estensivo	Imprese	Prodotto	Mercato	Prodotto e Mercato
da 0 a 9	-0,07	-0,10	0,03	0,02	0,00	0,00	0,03
da 10 a 19	0,20	0,07	0,13	0,01	0,01	0,08	0,03
da 20 a 49	0,32	0,12	0,21	-0,01	0,01	0,17	0,04
da 50 a 249	1,16	0,91	0,25	-0,12	0,06	0,26	0,06
250 e oltre	1,88	1,76	0,13	-0,11	0,12	0,06	0,06
Totale	3,50	2,75	0,75	-0,22	0,19	0,56	0,21

Quintili di produttività ¹	Crescita delle esportazioni			Scomposizione del margine estensivo			
	Totale	Margine Intensivo	Margine Estensivo	Imprese	Prodotto	Mercato	Prodotto e Mercato
1 quintile	0,22	0,17	0,05	-0,02	0,00	0,04	0,02
2 quintile	0,11	0,06	0,06	-0,02	0,01	0,04	0,02
3 quintile	0,03	0,00	0,03	-0,01	-0,01	0,03	0,01
4 quintile	0,00	-0,06	0,06	0,00	-0,01	0,05	0,02
5 quintile	3,13	2,58	0,55	-0,18	0,19	0,40	0,15
Totale	3,50	2,75	0,75	-0,22	0,19	0,56	0,21

⁽¹⁾ I quintili di produttività sono calcolati all'interno di ciascun settore in cui opera l'impresa. La misura di produttività utilizzata è il fatturato per addetto.

Fonte: elaborazioni su dati di commercio estero



Un'altra importante caratteristica di impresa che influenza la capacità delle imprese di competere nei mercati internazionali è la produttività (Melitz, 2003, Bernard, Jensen, Redding and Schott, 2012). Le imprese più produttive, infatti, sono meglio capaci di cogliere le opportunità offerte dal commercio internazionale, non solo vendendo più prodotti in più mercati ma anche grazie alla loro maggiore capacità di fronteggiare le pressioni competitive, attraverso l'innovazione di prodotto e l'investimento in qualità.

Scomponendo la dinamica delle esportazioni aggregate per il livello di produttività delle imprese esportatrici all'interno di ciascun settore (Tavola 1, pannello inferiore) emerge che le imprese più produttive contribuiscono per quasi il 90 per cento alla dinamica aggregata delle esportazioni. Il loro contributo al margine intensivo è addirittura superiore e spiega la quasi totalità della dinamica aggregata nelle fasi di crescita del commercio mondiale. Anche la dinamica del margine estensivo ha riflesso principalmente le scelte delle imprese più produttive, in particolare la scelta di entrare in nuovi mercati e di introdurre nuovi prodotti, sia nei mercati in cui erano già presenti sia in nuovi mercati; tale diversificazione delle vendite per mercato e prodotto è stata particolarmente intensa a partire dal 2010.

Conclusioni

Come già osservato in altri paesi, anche in Italia l'andamento delle esportazioni è determinato prevalentemente dalle scelte e dalle strategie di imprese esportatrici che sono già presenti in modo consolidato su numerosi mercati esteri. Le evidenze per dimensione di impresa e produttività confermano come un rafforzamento strutturale della competitività internazionale dell'economia italiana richieda di rimuovere gli ostacoli, interni ed esterni alle aziende, che limitano la capacità e la propensione di quelle già internazionalizzate di aumentare il perimetro aziendale e il livello di efficienza (Bugamelli, Lotti et al., 2018). La ricomposizione avvenuta negli ultimi 15-20 anni all'interno della popolazione di esportatori già consolidati verso aziende di dimensione medio-grande ha in effetti già fornito un sostegno rilevante alla ripresa delle esportazioni italiane registrata dal 2010 (Bugamelli et al., 2017).

Una maggiore diversificazione geografica da parte delle numerose imprese di media dimensione potrebbe fornire un'ulteriore spinta alle vendite all'estero dell'Italia, soprattutto qualora si concretizzi nell'espansione nei mercati più dinamici, quali quelli extra europei e più in particolare asiatici.

Bibliografia

- Abbate, C., Ladu, M., & Linarello, A. (2016), *An Integrated dataset of Italian Firm: 2005-2014*. ISTAT Working papers N. 25.
- Amador, J., & Opromolla, L. D. (2013). *Product and destination mix in export markets*. Review of World Economics, 149(1), 23-53.
- Behrens, K., Corcos, G., & Mion, G. (2013). *Trade Crisis? What Trade Crisis?* Review of Economics and Statistics, 95(2), 702-709.
- Bernard, A. B., Jensen, J. B., Redding, S. J., & Schott, P. K. (2007). *Firms in international trade*. The Journal of Economic Perspectives, 21(3), 105-130.
- Bernard, A. B., Jensen, J. B., Redding, S. J., & Schott, P. K. (2009). *The Margins of U.S. Trade*. American Economic Review, vol. 99(2), 487-93.



- Bernard, A. B., Jensen, J. B., Redding, S. J., & Schott, P. K. (2012). *The Empirics of Firm Heterogeneity and International Trade*. *Annual Review of Economics*, 4, 283–313.
- Bricongne, J. C., Fontagné, L., Gaulier, G., Taglioni, D., & Vicard, V. (2012). *Firms and the global crisis: French exports in the turmoil*. *Journal of International Economics*, 87(1), 134–146.
- Bugamelli, M., Fabiani, S., Federico, S., Felettigh, A., Giordano, C. & Linarello, A. (2017). *Back on track? A macro-micro narrative of Italian exports*. Banca d'Italia, *Questioni di economia e finanza*, n. 399, 1–86.
- Bugamelli, M., Linarello, A. & Serafini, R. (2018). *The 'Margin Call': firm-level export dynamics in Italy*. Banca d'Italia, mimeo.
- Bugamelli, M., Lotti, F. (eds), Amici, M., Ciapanna, E., Colonna, F., D'Amuri F., Giacomelli, S., Linarello, A., Manaresi, F., Palumbo, G., Scoccianti, F. e Sette, E. (2018). *Productivity growth in Italy: a tale of a slow-motion change*. Banca d'Italia, *Questioni di economia e finanza*, n. 422, 1–98.
- Buono, I., Fadinger, H., & Aeberhardt, R. (2009). *Learning and the Dynamics of Exporting: Theory and Evidence from French Firms*. 2009 Meeting Papers, (12940), 0–31.
- de Lucio, J., Mínguez-Fuentes, R., Minondo, A., & Requena-Silvente, F. (2011). *The extensive and intensive margins of Spanish trade*. *International Review of Applied Economics*, 25(5), 615–631.
- Linarello, A., & Petrella, A. (2016), *Productivity and reallocation: evidence from the universe of Italian firms*, Banca d'Italia, *Questioni di economia e finanza*, n. 353, 1–42.
- Melitz, M. J. (2003). *The impact of trade on intra-industry reallocations and aggregate industry productivity*. *Econometrica*, 71(6), 1695–1725.
- Secchi, A., Tamagni, F. and Tomasi, C. (2014). *The micro patterns of export diversification under financial constraints*. *Industrial and Corporate Change*, Volume 23, Issue 6, 1 December 2014, 1595–1622.

6.2 L'internazionalizzazione produttiva delle imprese italiane

Oltre al commercio estero, un altro canale di internazionalizzazione delle imprese è quello degli investimenti diretti esteri (IDE), che comprendono sia la creazione di nuovi stabilimenti che l'acquisizione di una quota di partecipazione in imprese residenti in un altro paese. In realtà, esportazioni e investimenti diretti costituiscono gli estremi di un sistema molto più articolato, che include al suo interno una pluralità di forme di internazionalizzazione "leggera", che vanno dagli accordi di fornitura alle licenze commerciali e tecnico-produttive, al *franchising* e alle *joint ventures*.

Gli investimenti diretti esteri sono oggetto di distinte rilevazioni che consentono di analizzarne le dinamiche e le caratteristiche; in Italia le principali rilevazioni sono quelle dell'Istat su *Inward* e *Outward FATS* e la banca dati ICE Reprint.

I dati contenuti in questo paragrafo si basano su una serie di elaborazioni preliminari sulla banca dati ICE-Reprint, sviluppata da R&P con la collaborazione del Politecnico di Milano e il supporto di ICE-Agenzia. Riguardo ai settori di attività economica delle imprese, la banca dati si concentra sul comparto industriale (industria estrattiva, manifatturiera, energia, gas e acqua, costruzioni) e sui settori del terziario che più direttamente supportano tali attività (commercio all'ingrosso, logistica e trasporti, servizi ICT, altri servizi alle imprese). A differenza della rilevazione *Inward* e *Outward FATS* dell'Istat, che registra le partecipazioni di maggioranza, Reprint censisce anche quelle di minoranza.

Il seguente paragrafo è articolato in due sezioni, la prima analizza l'internazionalizzazione attiva, ovvero le partecipazioni in imprese estere da parte delle imprese italiane, mentre la seconda si concentra sui processi di internazionalizzazione passiva, misurati dalle partecipazioni in entrata realizzate da multinazionali straniere in Italia. Ne consegue che i dati commentati nella prima sezione si riferiscono alla consistenza delle attività produttive all'estero partecipate da imprese italiane a fine 2017, mentre nella seconda sezione si analizza l'insieme delle imprese italiane partecipate da multinazionali estere. L'aggiornamento dei dati, che avviene con frequenza annuale, tiene conto delle principali nuove iniziative (operazioni di fusione e acquisizione, investimenti *greenfield* e dismissioni) attivate da imprese italiane all'estero e da imprese estere in Italia.

Partecipazioni produttive all'estero di imprese italiane

Data la crescente rilevanza degli investimenti esteri e del ruolo delle multinazionali nel processo di internazionalizzazione degli scambi, è utile comprendere le caratteristiche, e l'evoluzione nel tempo, delle imprese italiane che valicano i confini nazionali attraverso affiliate estere. L'analisi degli elementi distintivi delle multinazionali italiane può essere vista anche in un'ottica di confronto con quella delle imprese esportatrici, analizzate nel paragrafo precedente, al fine di evidenziare affinità, o individuare elementi e dinamiche divergenti, tra imprese che utilizzano differenti modalità di internazionalizzazione.

I dati preliminari, già illustrati nei capitoli 3, 4 e 5 di questo Rapporto, segnalano un modesto recupero rispetto al calo dell'anno precedente nel numero delle imprese a partecipazione italiana (+0,8 per cento), che si è attestato intorno alle 35 mila unità. Il numero di addetti delle partecipate è rimasto stazionario nel 2017, mentre è tornato ad aumentare il fatturato (+2,7 per cento), interrompendo il trend al ribasso in corso da diversi anni. L'andamento negativo di quest'ultimo era stato determinato sia dal passaggio di proprietà di una componente delle multinazionali italiane, oggetto nel periodo considerato di acquisizione da parte di investitori

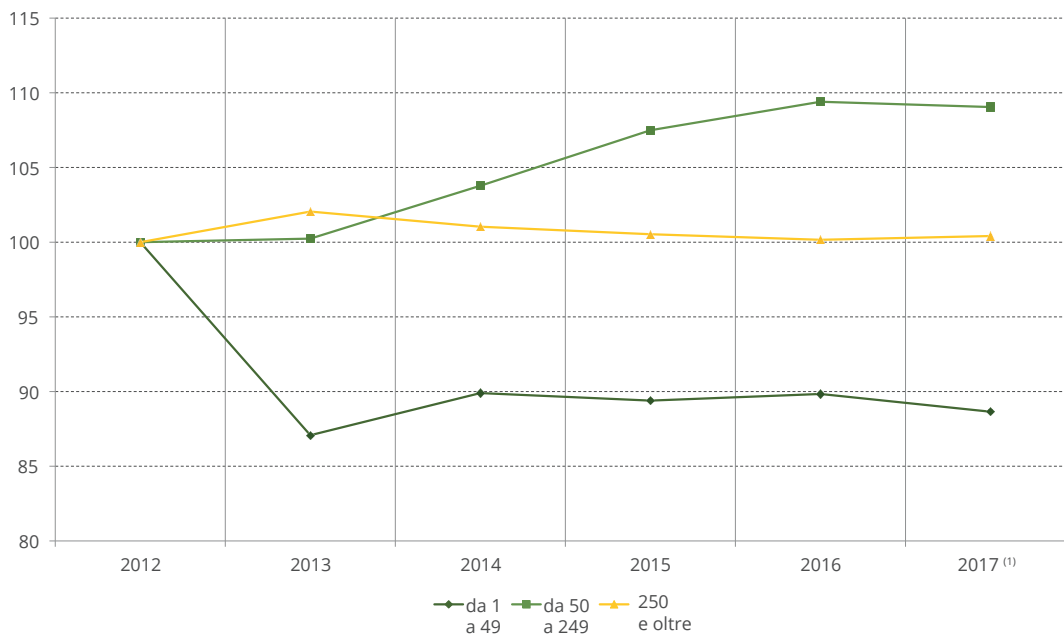
esteri¹⁷, sia dall'impatto negativo di alcune dismissioni. Sulla contrazione negli ultimi anni delle attività estere delle imprese italiane va inoltre considerato, sia pure in misura ancora marginale, il fenomeno del *re-shoring*, ovvero il rientro in Italia di attività produttive in precedenza sviluppate all'estero. Nel 2017, in virtù del minore impatto esercitato dai primi due fattori sopra citati, si torna a registrare una crescita del fatturato delle partecipate italiane all'estero.

Prendendo in considerazione l'ultimo quinquennio, il numero delle partecipazioni italiane all'estero è tendenzialmente aumentato (nella media del periodo del 4 per cento), con un'unica flessione nel 2016 di circa l'1 per cento. Discorso opposto invece per il fatturato e il numero di addetti delle partecipate estere: il primo, come già detto, è stato in calo fino al 2016, e nonostante l'aumento dell'ultimo anno, si attesta ben al di sotto dei livelli del 2012, riportando una diminuzione complessiva del 12 per cento; anche gli addetti delle partecipate mostrano una tendenza al ribasso fino al 2016, interrotta solo nel 2017, passando così da 1,8 milioni nel 2012 a 1,6 milioni nel 2017 (-9 per cento).

Per stabilire chi abbia contribuito di più all'aumento delle imprese e alla flessione di addetti e fatturato nell'ultimo quinquennio, occorre esaminare l'andamento delle diverse classi di addetti.

Grafico 6.5 - Addetti delle partecipate estere di imprese italiane per classe dimensionale dell'investitore

Indici 2012=100



⁽¹⁾ Stime preliminari.

Fonte: elaborazioni su dati Banca dati Reprint, R&P - Politecnico di Milano - ICE-Agenzia

Nel 2017 si è ridotta la quota delle imprese di medie dimensioni, che aveva mostrato una tendenza crescente a partire dal 2012; è calata anche la quota delle imprese di minore dimensione, che dopo la riduzione del 2012 ha presentato un andamento piuttosto altalenante; mentre è tornato

¹⁷ La metodologia consolidata alla base dell'aggiornamento della banca dati ICE Reprint comporta, nel caso di acquisizione di un'impresa italiana attiva oltre confine da parte di un gruppo estero, l'automatica cancellazione delle attività estere partecipate dal novero delle attività estere a partecipazione italiana, essendone il relativo controllo ormai ascrivibile al nuovo gruppo (estero) di appartenenza. Tra le multinazionali italiane oggetto di acquisizione dall'estero negli ultimi anni si ricordano Parmalat e Bulgari nel 2011, Buongiorno e Ducati nel 2012, Marazzi e Loro Piana nel 2013, Indesit nel 2014, Pirelli nel 2015, Italcementi nel 2016, Brevini nel 2017.

a crescere il peso delle imprese più grandi (grafico 6.5), invertendo una tendenza negativa che durava dal 2013. Infatti, erano stati i gruppi di maggiore dimensione – che rappresentano il 76,2 per cento degli addetti e l'88,4 per cento del fatturato delle imprese italiane all'estero – ad aver mostrato il calo più sensibile delle partecipazioni internazionali, con una contrazione sia in termini di addetti (-8,2 per cento), che di fatturato (-11,6 per cento). In particolare, la riduzione avvenuta nell'ultimo quinquennio è dovuta in buona parte al venir meno, tra le partecipazioni italiane all'estero, delle imprese oggetto di acquisizione da parte di multinazionali estere (tra le quali pesano in particolare quelle di Indesit Company, Pirelli e Italcementi).

Tra il 2012 e il 2017 l'aumento nel numero di partecipate è pertanto attribuibile alle categorie dimensionali minori (sotto i 50 addetti) e medie (tra i 50 e i 249 addetti), che sono aumentate rispettivamente dell'8,5 per cento (circa 1.000 unità) e del 7,4 per cento (circa 600 unità), più che compensando la riduzione nel numero delle grandi imprese.

I dati ICE-Reprint confermano il ruolo esercitato dalla distanza sulla distribuzione geografica delle partecipazioni in uscita, che tuttavia sembra essere meno accentuato di quanto avvenga per le esportazioni (come si nota nella tavola 6.2 del paragrafo precedente). Guardando le direttrici geografiche, il dato del 2017 conferma la maggiore concentrazione delle imprese di piccola dimensione nei paesi europei e, in termini di addetti, anche in Africa settentrionale. Inferiore invece è la loro presenza nelle aree geografiche più distanti, a conferma del fatto che le piccole imprese tendono a limitare la loro presenza all'estero in queste aree alle sole esportazioni. Le imprese di media dimensione sono anch'esse più attive in Europa, mentre meno rilevante è la loro presenza in America settentrionale e Oceania. In queste due aree geografiche si concentra invece l'attività delle imprese con oltre 250 addetti, la cui presenza è, al contrario, relativamente più bassa in Africa, Asia e Medio Oriente.

Tavola 6.5 - Distribuzione percentuale degli addetti e del fatturato delle partecipate estere per area geografica di localizzazione dell'investimento e classe dimensionale (addetti) dell'investitore

In percentuale, dati al 31.12.2017⁽¹⁾

	Addetti					Fatturato				
	Meno di 50 addetti	da 50 a 249	250 e oltre	Totale	Peso % dell'area	Meno di 50 addetti	da 50 a 249	250 e oltre	Totale	Peso % dell'area
Unione Europea	13,4	15,0	71,6	100,0	42,1	5,2	9,3	85,4	100,0	47,2
Altri paesi europei	20,9	20,6	58,5	100,0	24,1	10,2	12,3	77,4	100,0	11,1
Africa settentrionale	17,6	16,2	66,3	100,0	2,6	4,6	3,0	92,4	100,0	1,9
Altri paesi africani	15,8	12,9	71,4	100,0	2,2	2,5	2,9	94,6	100,0	3,5
America settentrionale	3,4	5,9	90,6	100,0	12,4	1,5	2,9	95,6	100,0	18,1
America centro-meridionale	9,0	10,8	80,2	100,0	15,6	2,7	5,7	91,6	100,0	11,2
Medio Oriente	8,4	13,5	78,1	100,0	0,8	3,1	3,0	93,9	100,0	1,0
Asia centrale	3,1	15,6	81,3	100,0	2,3	5,8	5,1	89,2	100,0	1,7
Asia orientale	9,3	11,0	79,7	100,0	11,5	4,0	9,8	86,2	100,0	8,1
Oceania	2,7	7,5	89,8	100,0	0,9	0,6	4,0	95,4	100,0	1,4
TOTALE	10,7	13,1	76,2	100,0	100,0	4,2	7,4	88,4	100,0	100,0

⁽¹⁾ Stime preliminari.

Fonte: elaborazioni su banca dati Reprint, R&P - Politecnico di Milano - ICE-Agenzia

Tavola 6.6 - Distribuzione degli addetti e del fatturato delle partecipate estere per settore di attività all'estero e classe dimensionale dell'investitore

In percentuale, dati al 31.12.2017⁽¹⁾

	Addetti					Fatturato				
	da 1 a 49	da 50 a 249	250 e oltre	Totale	Peso % del settore	da 1 a 49	da 50 a 249	250 e oltre	Totale	Peso % del settore
Agricoltura, silvicoltura e pesca	42,8	43,5	13,7	100,0	0,5	42,2	12,5	45,2	100,0	0,1
Industria estrattiva	2,1	3,0	94,9	100,0	3,3	0,9	1,0	98,2	100,0	0,2
Industria manifatturiera	10,7	14,6	74,7	100,0	55,4	3,4	7,0	89,6	100,0	39,5
Industrie alimentari, delle bevande e del tabacco	11,5	6,6	81,9	100,0	4,0	0,9	4,4	88,3	100,0	3,8
Industrie tessili	26,8	31,5	41,8	100,0	1,8	12,1	25,3	62,6	100,0	0,3
Confezione di articoli di abbigliamento; confezione di articoli in pelle e pelliccia	25,5	27,3	47,1	100,0	3,3	14,3	13,6	72,1	100,0	0,5
Fabbricazione di articoli in pelle e simili	26,5	47,8	25,7	100,0	1,7	29,3	41,4	29,4	100,0	0,6
Industria del legno e dei prodotti in legno e sughero (esclusi i mobili); fabbricazione di articoli in paglia e materiali da intreccio	61,1	24,9	14,0	100,0	0,7	37,0	37,9	25,1	100,0	0,0
Fabbricazione di carta e di prodotti di carta; stampa e riproduzione di supporti registrati	12,0	8,6	79,4	100,0	0,9	5,4	5,1	89,5	100,0	1,3
Fabbricazione di coke e prodotti derivanti dalla raffinazione del petrolio	0,4	3,9	95,7	100,0	0,1	0,2	0,5	99,3	100,0	3,1
Fabbricazione di prodotti chimici	5,9	33,9	60,2	100,0	1,7	5,8	32,6	61,6	100,0	4,1
Fabbricazione di prodotti farmaceutici di base e di preparati farmaceutici	1,6	12,2	86,3	100,0	1,4	1,2	9,6	89,3	100,0	3,5
Fabbricazione di articoli in gomma e materie plastiche	17,5	30,3	52,2	100,0	2,2	18,9	31,5	49,6	100,0	2,2
Fabbricazione di altri prodotti della lavorazione di minerali non metalliferi	12,2	19,2	68,6	100,0	1,6	7,9	10,4	81,6	100,0	1,3
Metallurgia; fabbricazione di prodotti in metallo (esclusi macchinari e attrezzature)	11,3	28,4	60,3	100,0	4,6	6,3	23,4	70,4	100,0	3,3
Fabbricazione di computer e prodotti di elettronica e ottica; apparecchi elettromedicali, apparecchi di misurazione e di orologi	3,0	8,0	89,1	100,0	3,8	1,2	4,3	94,5	100,0	2,0
Fabbricazione di apparecchiature elettriche ed apparecchiature per uso domestico non elettriche	6,8	16,6	76,6	100,0	3,6	2,9	10,8	86,3	100,0	2,6
Fabbricazione di macchinari ed apparecchiature n.c.a.	10,7	12,1	77,3	100,0	6,1	5,5	7,9	86,5	100,0	5,9
Fabbricazione di autoveicoli, rimorchi e semirimorchi	3,1	1,7	95,2	100,0	14,0	0,3	0,6	99,1	100,0	2,6
Fabbricazione di altri mezzi di trasporto	3,2	3,3	93,5	100,0	1,4	2,0	1,7	96,3	100,0	1,2
Fabbricazione di mobili	30,6	14,4	55,0	100,0	0,6	23,9	10,6	65,5	100,0	0,1
Altre industrie manifatturiere; riparazione, manutenzione ed installazione di macchine ed apparecchiature	11,7	14,2	74,1	100,0	1,9	14,4	21,1	64,5	100,0	1,0
Energia elettrica, gas e acqua	3,4	2,3	94,3	100,0	3,5	1,4	1,1	97,5	100,0	4,4
Costruzioni	9,3	6,6	84,1	100,0	3,8	10,8	6,1	83,0	100,0	0,9
Commercio all'ingrosso e al dettaglio	11,6	14,9	73,5	100,0	16,8	5,3	10,3	84,5	100,0	32,9
Trasporti e logistica	16,5	24,0	59,5	100,0	3,0	7,8	24,1	68,1	100,0	3,7
Servizi di alloggio e ristorazione	23,5	4,7	71,8	100,0	1,8	21,8	7,0	71,2	100,0	0,7
Servizi di informazione e comunicazione	8,2	3,5	88,3	100,0	4,7	4,9	3,9	91,2	100,0	8,8
Altri servizi alle imprese	10,8	12,8	76,4	100,0	6,1	9,2	10,8	80,0	100,0	6,9
Istruzione, sanità, intrattenimento, altri servizi	11,1	4,8	84,2	100,0	1,0	6,9	3,1	90,0	100,0	1,8
TOTALE	10,7	13,1	76,2	100,0	100,0	4,2	7,4	88,4	100,0	100,0

⁽¹⁾ Stime preliminari.

Fonte: elaborazione su banca dati Reprint, R&P - Politecnico di Milano - ICE-Agenzia

Guardando alla distribuzione delle partecipazioni per settori di attività economica (tavola 6.6), si nota un contributo maggiore delle piccole imprese nel settore agricolo, anche se in calo rispetto al 2012, nella ristorazione e nei comparti tradizionali del *made in Italy* (tessile, abbigliamento, pelli e cuoio, mobili e l'industria del legno). Oltre un quarto degli addetti in partecipate estere dei settori del *made in Italy* va attribuito a imprese appartenenti alla classe dimensionale fino a 50 addetti, con picchi di oltre il 60 per cento per gli addetti dell'industria del legno. Come già segnalato in passato, ciò può essere spiegato con i processi di delocalizzazione realizzati dalle imprese italiane, che hanno gradualmente spostato parti crescenti dell'attività manifatturiera all'estero, mantenendo in Italia le attività a monte e a valle della catena del valore (da un lato direzione, progettazione, ricerca e sviluppo dei prodotti, comunicazione e marketing, dall'altro logistica, distribuzione, attività commerciale). Le medie imprese all'estero sono maggiormente presenti nei settori della moda, in particolare articoli in pelle, nei prodotti chimici, nella metallurgia e negli articoli in gomma e materie plastiche. Rispetto al 2012, inoltre, le medie imprese hanno intensificato la presenza nei trasporti e logistica, passando dal 6 al 24 per cento di incidenza sul totale del fatturato. L'attività delle imprese di maggiori dimensioni si concentra invece nei settori con rilevanti economie di scala, quali l'industria estrattiva, della raffinazione petrolifera, dei mezzi di trasporto e delle *utilities* (energia, elettrica, gas e acqua),

Partecipazioni produttive in Italia di imprese estere

In questa sezione si analizzano le partecipazioni estere in entrata, dal lato delle imprese italiane partecipate, seguendo la dinamica nel tempo delle diverse classi dimensionali. La presenza e le caratteristiche delle partecipazioni estere in Italia forniscono informazioni utili per comprendere i principali fattori di attrattività del contesto italiano, evidenziando così le sue peculiarità e individuando le potenzialità.

Nell'ultimo anno¹⁸, come già commentato nei capitoli 3, 4 e 5 del Rapporto, si assiste a un sostanziale consolidamento del numero di imprese partecipate, che si è assestato a quota 13 mila unità (+0,1 per cento), accompagnato da un incremento di 15 mila addetti, (+1,2 per cento). In direzione opposta è andato invece il fatturato delle imprese italiane partecipate, che ha fatto segnare un'inversione di tendenza rispetto agli ultimi anni, passando da 587 a 568 miliardi di euro (-3,3 per cento). Tale andamento si spiega peraltro con due specifiche dismissioni che hanno interessato la filiera petrolifera, ovvero l'uscita della russa Rosneft dal capitale di Saras e quella della francese Total delle attività distributive in Italia (per effetto della cessione della *joint-venture* TotalErg, all'italiana Api).

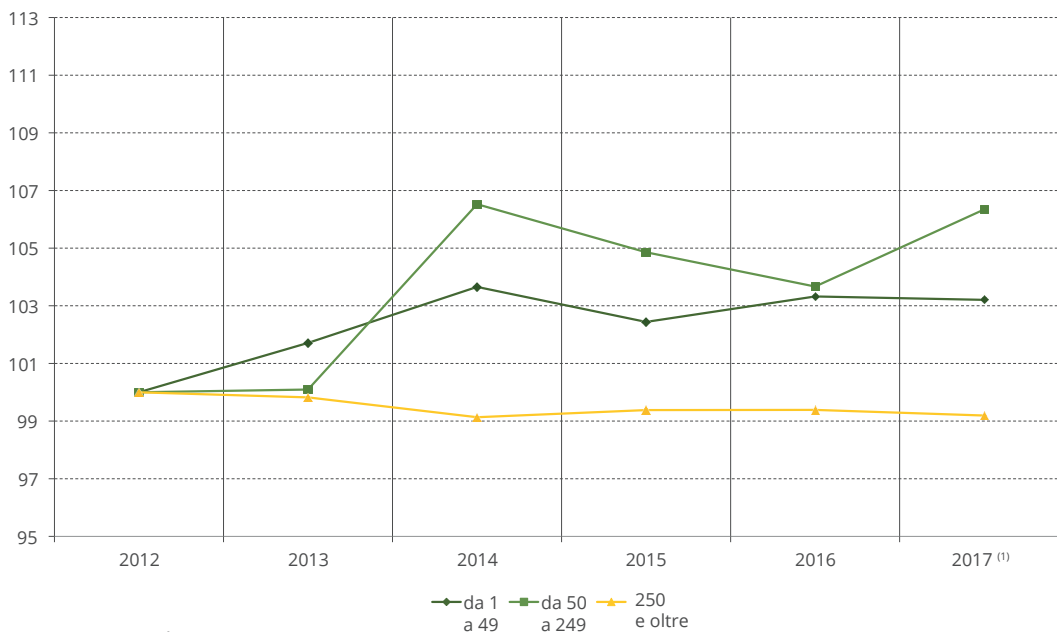
Allargando lo sguardo a un intervallo temporale più ampio, emerge che a partire dal 2012, sia il numero di imprese partecipate, sia quello dei loro addetti, è andato aumentando negli anni, con gli incrementi più consistenti tra il 2014 e il 2016. Con riferimento al numero di imprese, l'aumento rispetto al 2012 (+7,1 per cento) non può essere attribuito a una singola classe dimensionale. Sono in realtà le imprese di piccola e grande dimensione a registrare i maggiori incrementi in termini di unità, con 375 e 305 nuove imprese rispettivamente nell'ultimo quinquennio. Il grafico 6.6 mostra invece la variazione della quota di addetti delle partecipate italiane per classe dimensionale: nonostante siano le piccole e medie imprese a segnare le variazioni più sostenute, aumentando così la propria incidenza sul totale, l'incremento del numero di addetti a partire dal 2012 (+ 10,2 per cento) è attribuibile in larga misura alla categoria delle grandi imprese, che pure ha ridotto la sua quota nel tempo. Nel 2017 queste imprese continuano a rappresentare circa l'85 per cento degli addetti e il 78 per cento del fatturato complessivo. Nel complesso il fatturato delle partecipate estere in

¹⁸ Dati preliminari 2017.

Italia è rimasto invece sostanzialmente invariato rispetto ai valori del 2012 (+0,1 per cento); a ciò ha contribuito soprattutto il calo del 2017. Alla dinamica positiva delle medie e grandi imprese, +1,3 e +0,5 per cento rispetto al 2012, ha infatti fatto da contraltare il tendenziale calo nel fatturato delle piccole imprese, che si è ridotto di oltre 2 miliardi (-2,6 per cento).

Grafico 6.6 - Addetti delle partecipate estere per classe dimensionale

Indici 2012=100



⁽¹⁾ Stime preliminari.

Fonte: elaborazioni su banca dati Reprint, R&P - Politecnico di Milano - ICE-Agenzia

La tavola 6.7 permette di analizzare il ruolo della distanza geografica sugli investimenti diretti esteri in entrata, a seconda della classe dimensionale. La partecipazione in aziende di minori dimensioni, pari all'8,7 per cento del totale degli addetti, non sembra correlata alla distanza geografica, con incidenze simili tra gli investitori geograficamente più vicini (Unione Europea, altri paesi europei e Africa settentrionale) e quelli più distanti (Asia e Oceania). Gli investitori americani e medio-orientali tendono invece a concentrare la loro presenza economica nelle aziende italiane di maggiori dimensioni, che pesano per più dell'80 per cento sul totale degli addetti e del fatturato. A prescindere dalla classe dimensionale, sono comunque gli investimenti europei e quelli americani a determinare un maggiore impatto: le due aree sono infatti responsabili di circa l'80 per cento del fatturato e degli addetti.

Tavola 6.7 - Distribuzione percentuale degli addetti e del fatturato delle imprese italiane a partecipazione estera per area geografica e classe dimensionale (addetti)

In percentuale, dati al 31.12.2017 ⁽¹⁾

	Addetti					Fatturato				
	da 1 a 49	da 50 a 249	250 e oltre	Totale	Peso % dell'area	da 1 a 49	da 50 a 249	250 e oltre	Totale	Peso % dell'area
Unione Europea	8,7	6,7	84,6	100,0	59,0	14,5	7,5	78,1	100,0	53,4
Altri paesi europei	12,0	8,3	79,7	100,0	6,0	17,8	13,0	69,2	100,0	7,9
Africa settentrionale	18,7	5,0	76,3	100,0	0,3	10,3	0,9	88,8	100,0	0,9
Altri paesi africani	7,8	5,1	87,1	100,0	0,3	7,7	4,9	87,5	100,0	0,3
America settentrionale	7,1	6,7	86,2	100,0	24,3	11,1	8,4	80,5	100,0	24,1
America centro-meridionale	4,8	6,3	88,9	100,0	0,8	11,0	5,7	83,3	100,0	0,6
Medio Oriente	7,7	8,2	84,2	100,0	1,3	7,3	2,5	90,3	100,0	3,5
Asia centrale	15,1	18,8	66,1	100,0	0,5	12,7	13,1	74,2	100,0	0,6
Asia orientale	10,5	8,4	81,1	100,0	7,3	15,4	7,6	77,1	100,0	8,5
Oceania	22,6	26,6	50,8	100,0	0,2	30,3	34,6	35,1	100,0	0,2
TOTALE	8,7	7,0	84,3	100,0	100,0	13,7	7,9	78,4	100,0	100,0

⁽¹⁾ Stime preliminari.

Fonte: elaborazioni su banca dati Reprint, R&P - Politecnico di Milano - ICE-Agenzia

Guardando alla distribuzione delle partecipazioni per settore di attività economica (tavola 6.8), nel 2017 i comparti dove si concentrano maggiormente le partecipazioni di investitori esteri sono il manifatturiero (42,1 per cento sul totale degli addetti), il commercio (21,9 per cento) e i servizi di informazione e comunicazione (12,4 per cento). Rispetto al 2012, è il comparto manifatturiero che ha fatto registrare le variazioni più significative, aumentando il proprio peso sul totale, sia in termini di addetti, sia di fatturato. Il contributo delle piccole imprese si è confermato invece relativamente più elevato e crescente nel settore agricolo ed estrattivo. Il comparto manifatturiero, nel suo complesso, rimane dominato dal peso delle grandi imprese, che incidono sul totale per oltre l'85 per cento, ciò è particolarmente vero per il settore alimentare e tutti i maggiori settori a elevate economie di scala e intensità tecnologica (es. raffinazione del petrolio, farmaceutica, elettronica, mezzi di trasporto); fanno tuttavia eccezione alcuni settori di eccellenza del *made in Italy*, quali il tessile-abbigliamento e l'industria del mobile, in cui il peso delle piccole e medie imprese è diventato più rilevante, con picchi superiori al 50 per cento per l'industria del legno. Nel terziario, i servizi di alloggio-ristorazione e di informazione-comunicazione si contraddistinguono per l'elevata concentrazione settoriale di imprese di maggiori dimensioni, mentre i restanti settori (commercio, altri servizi alle imprese e sanità ed educazione) mostrano una distribuzione più in linea con la media nazionale.

Tavola 6.8 - Distribuzione degli addetti delle imprese italiane a partecipazione estera per settore di attività e classe dimensionale (addetti)

In percentuale, dati al 31.12.2017⁽¹⁾

	Addetti					Fatturato				
	da 1 a 49	da 50 a 249	250 e oltre	Totale	Peso % del settore	da 1 a 49	da 50 a 249	250 e oltre	Totale	Peso % del settore
Agricoltura, silvicoltura e pesca	28,3	23,1	48,6	100,0	0,2	41,0	19,1	39,9	100,0	0,1
Industria estrattiva	13,4	17,4	69,2	100,0	0,1	45,3	9,2	45,4	100,0	0,2
Industria manifatturiera	5,5	7,8	86,7	100,0	42,1	5,3	7,3	87,4	100,0	39,5
Industrie alimentari, delle bevande e del tabacco	3,5	8,0	88,4	100,0	3,0	6,2	8,3	85,6	100,0	3,8
Industrie tessili	11,7	15,8	72,5	100,0	0,5	13,0	29,2	57,8	100,0	0,3
Confezione di articoli di abbigliamento; confezione di articoli in pelle e pelliccia	6,9	6,6	86,5	100,0	0,8	13,6	8,0	78,4	100,0	0,5
Fabbricazione di articoli in pelle e simili	9,1	17,0	73,9	100,0	0,6	7,5	15,2	77,3	100,0	0,6
Industria del legno e dei prodotti in legno e sughero (esclusi i mobili); fabbricazione di articoli in paglia e materiali da intreccio	39,3	12,7	48,0	100,0	0,0	39,1	31,9	29,0	100,0	0,0
Fabbricazione di carta e di prodotti di carta; stampa e riproduzione di supporti registrati	4,4	7,9	87,7	100,0	1,5	3,2	7,4	89,4	100,0	1,3
Fabbricazione di coke e prodotti derivanti dalla raffinazione del petrolio	5,2	5,2	89,6	100,0	0,5	1,2	1,8	97,1	100,0	3,1
Fabbricazione di prodotti chimici	8,2	12,7	79,1	100,0	2,9	7,6	13,3	79,1	100,0	4,1
Fabbricazione di prodotti farmaceutici di base e di preparati farmaceutici	1,5	5,2	93,3	100,0	2,9	1,9	5,3	92,9	100,0	3,5
Fabbricazione di articoli in gomma e materie plastiche	4,7	12,0	83,3	100,0	2,8	4,4	11,3	84,3	100,0	2,2
Fabbricazione di altri prodotti della lavorazione di minerali non metalliferi	4,8	2,1	93,1	100,0	2,1	6,9	3,0	90,2	100,0	1,3
Metallurgia; fabbricazione di prodotti in metallo (esclusi macchinari e attrezzature)	7,8	10,1	82,1	100,0	3,8	7,8	6,9	85,3	100,0	3,3
Fabbricazione di computer e prodotti di elettronica e ottica; apparecchi elettromedicali, apparecchi di misurazione e di orologi	5,5	6,8	87,7	100,0	3,5	4,8	7,6	87,6	100,0	2,0
Fabbricazione di apparecchiature elettriche ed apparecchiature per uso domestico non elettriche	3,8	4,8	91,4	100,0	3,4	4,3	5,0	90,7	100,0	2,6
Fabbricazione di macchinari ed apparecchiature n.c.a.	7,5	9,2	83,3	100,0	7,4	6,5	7,8	85,7	100,0	5,9
Fabbricazione di autoveicoli, rimorchi e semirimorchi	1,8	3,2	95,0	100,0	3,4	2,2	2,9	94,9	100,0	2,6
Fabbricazione di altri mezzi di trasporto	1,8	3,1	95,1	100,0	1,4	2,1	1,4	96,5	100,0	1,2
Fabbricazione di mobili	9,8	17,9	72,4	100,0	0,2	17,4	13,8	68,8	100,0	0,1
Altre industrie manifatturiere; riparazione, manutenzione ed installazione di macchine ed apparecchiature	9,2	8,7	82,2	100,0	1,6	8,9	11,6	79,5	100,0	1,0
Energia elettrica, gas e acqua	18,4	8,9	72,7	100,0	1,1	22,1	13,5	64,4	100,0	4,4
Costruzioni	12,3	7,5	80,3	100,0	1,5	21,7	8,0	70,2	100,0	0,9
Commercio all'ingrosso e al dettaglio	12,7	7,0	80,2	100,0	21,9	20,3	8,9	70,8	100,0	32,9
Trasporti e logistica	10,1	7,2	82,8	100,0	4,3	15,1	8,3	76,6	100,0	3,7
Servizi di alloggio e ristorazione	4,7	3,3	92,0	100,0	3,6	17,2	6,2	76,6	100,0	0,7
Servizi di informazione e comunicazione	5,6	3,1	91,3	100,0	12,4	7,4	4,0	88,6	100,0	8,8
Altri servizi alle imprese	13,7	8,7	77,5	100,0	10,3	20,8	8,2	71,0	100,0	6,9
Istruzione, sanità, intrattenimento, altri servizi	15,8	6,8	77,4	100,0	2,6	47,1	7,3	45,5	100,0	1,8
TOTALE	8,7	7,0	84,3	100,0	100,0	13,7	7,9	78,4	100,0	100,0

⁽¹⁾ Stime preliminari.

Fonte: elaborazione su banca dati Reprint, R&P - Politecnico di Milano - ICE-Agenzia

L'internazionalizzazione delle imprese italiane: analisi delle caratteristiche e dell'evoluzione del fenomeno con dati FATS

di Alessandro Blankenburg*

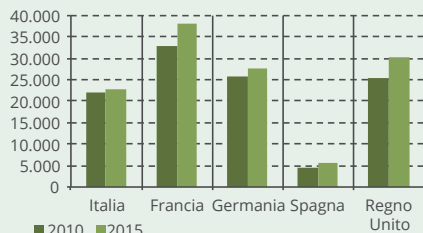
L'Istat censisce nel 2015 oltre 22 mila imprese estere controllate da multinazionali italiane, in aumento di 408 unità rispetto alla precedente rilevazione. Queste imprese, distribuite nel mondo in oltre 160 paesi, generano un fatturato complessivo di 544 miliardi di euro e danno impiego a 1,8 milioni di addetti.

La rilevazione sulle imprese multinazionali è condotta dai singoli istituti nazionali di statistica europei utilizzando uno standard condiviso, rendendo così possibile il confronto tra i processi di internazionalizzazione in atto nei diversi paesi dell'Unione Europea.

Dai dati Eurostat emerge che l'Italia, per numero di imprese controllate all'estero, si colloca al quarto posto tra i principali paesi dell'Unione Europea, dopo Francia, Regno Unito e Germania, seguita dalla Spagna (grafico 1). In particolare, l'Italia è il paese in cui il numero di controllate estere è cresciuto più lentamente dal 2010: a un tasso del 3 per cento, contro il 16, 8, 22 e 20 per cento di Francia, Germania, Spagna e Regno Unito, rispettivamente.

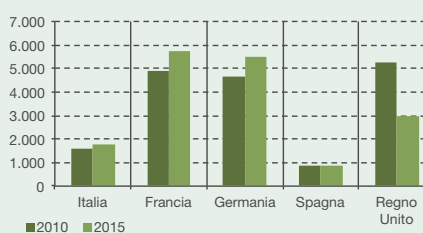
Numero imprese a controllo estero

Grafico 1 a - Numero delle affiliate di imprese all'estero



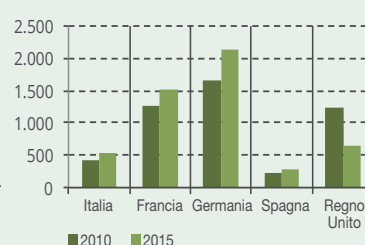
Numero addetti (in migliaia)

Grafico 1 b - Addetti delle affiliate di imprese italiane all'estero (in migliaia)



Fatturato (in miliardi di euro)

Grafico 1 c - Fatturato delle affiliate di imprese italiane all'estero (in miliardi di euro)



Fonte: Eurostat

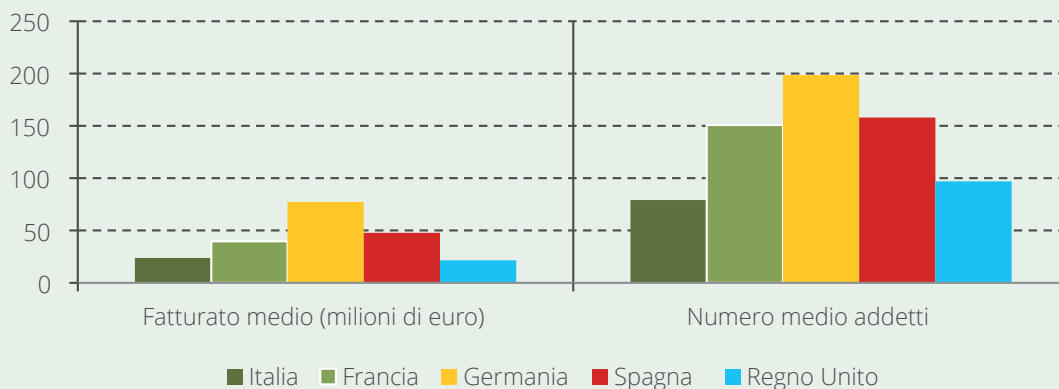
L'Italia mantiene il quarto posto anche in termini di fatturato e numero di addetti, seguita sempre dalla Spagna. Il divario tra l'Italia e gli altri maggiori paesi europei appare più evidente se lo consideriamo rispetto al numero di addetti. Adottando una prospettiva dinamica, è altresì possibile notare come questo divario sia leggermente aumentato nei confronti di Francia e Germania, mentre si è significativamente ridotto nei confronti del Regno Unito, paese caratterizzato da variazioni negative di circa il 50 per cento, sia per fatturato che per numero di addetti di imprese estere, nell'ultimo triennio.

Un confronto tra le dimensioni delle imprese estere controllate da multinazionali dei principali paesi dell'UE è possibile considerando i dati sul numero medio di addetti e sul fatturato medio delle affiliate (grafico 2). Il numero di addetti medio delle imprese controllate da multinazionali italiane è pari a 79 rispetto a 198 delle controllate dalle multinazionali tedesche, 151 da quelle francesi e 148 da quelle spagnole; il fatturato medio delle controllate da imprese italiane è pari a 24 milioni di euro, 77 milioni invece le controllate tedesche, 48 milioni quelle spagnole e 40 milioni quelle francesi. Le imprese affiliate britanniche sono invece per dimensione media più simili a quelle italiane.

*ICE

La dimensione media delle imprese controllate da multinazionali italiane, nonostante sia inferiore rispetto ai partner europei, risulta essere decisamente più elevata rispetto a quella delle imprese residenti in Italia (3,7 addetti); questa divergenza è osservabile tanto nel settore industriale, in cui la dimensione media delle controllate è di 120 addetti rispetto a 6 delle italiane, quanto nei servizi (54 addetti all'estero contro 3 in Italia).

Grafico 2 - Fatturato e numero medio di addetti delle affiliate all'estero dei principali paesi europei - Anno 2015



Fonte: Eurostat

Presenza delle multinazionali estere in Italia

La presenza di multinazionali estere in Italia è inferiore, in termini di numero di imprese e volumi di fatturato, rispetto a Francia, Germania e Regno Unito e supera soltanto quella della Spagna. Se si estende il confronto anche ai principali paesi dell'Europa orientale, che rivestono un ruolo importante nel processo di attrazione degli investimenti esteri in Europa, l'Italia registra numeri di imprese controllate in linea con quelli della Repubblica Ceca e della Bulgaria, anche se il loro fatturato è più alto.

Volgendo l'attenzione alla dinamica di medio periodo, l'Italia si caratterizza per la minore crescita, tra i paesi dell'Europa occidentale, nel numero di controllate: un solo punto percentuale, rispetto a Francia (57), Germania (3), Spagna (36) e Regno Unito (8). Il numero di imprese a controllo estero appare invece in flessione rispetto al 2010 nei paesi dell'Europa centro-orientale, a testimonianza del graduale esaurimento dello slancio iniziale nel flusso di investimenti esteri verso questi paesi, avvenuto a seguito della loro entrata nell'Unione Europea. In Italia anche la crescita del fatturato delle imprese a controllo estero è stata più contenuta (pari al 12 per cento) rispetto ai principali partner europei, in particolare Germania (32 per cento) e Regno Unito (28 per cento).

Rispetto al totale delle imprese italiane, quelle controllate dalle multinazionali sono di dimensioni significativamente maggiori, esibendo un fatturato medio di oltre 40 milioni di euro, contro i circa 700 mila euro delle imprese nazionali.

Grafico 3 a - Numero delle imprese a controllo estero nei paesi europei

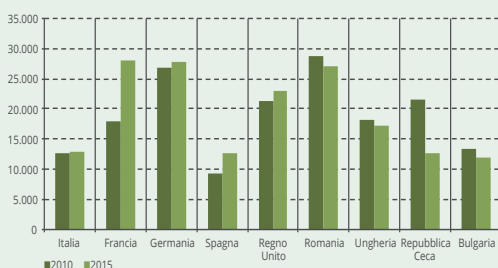
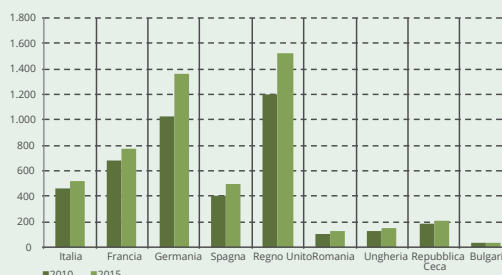


Grafico 3 b - Fatturato delle imprese a controllo estero nei paesi europei



I gruppi di imprese: determinanti teoriche e prime evidenze empiriche

di Carlo Altomonte*

Introduzione

Nelle analisi sul processo di globalizzazione delle attività economiche avvenuto negli ultimi venti anni, un dato abbastanza noto è quello relativo al cambiamento della natura del commercio internazionale, passato progressivamente da uno scambio di beni e servizi 'finali' ad uno scambio di processi produttivi (*tasks*, nella definizione di Baldwin, 2006). Uno degli aspetti relativamente meno esplorati dal dibattito attiene tuttavia al cambiamento della natura dei protagonisti della stessa. I dati UNCTAD (*World Investment Report 2016*) mostrano come al giorno d'oggi circa il 70 per cento del commercio internazionale ha come (almeno una) controparte una impresa multinazionale. Nello specifico, circa il 30 per cento del commercio avviene tra imprese multinazionali e imprese locali attraverso transazioni di mercato, il 10 per cento delle transazioni internazionali ha luogo tra imprese multinazionali e imprese locali attraverso accordi produttivi su commessa, mentre oltre il 30 per cento del commercio internazionale avviene all'interno dei grandi gruppi multinazionali.

I gruppi di imprese (o *business groups*, BGs) sono definiti come un insieme di almeno due imprese giuridicamente autonome, la cui attività economica è coordinata attraverso una qualche forma gerarchica, per cui un'impresa capogruppo (*headquarter*, HQ) esercita un controllo -tipicamente attraverso una partecipazione azionaria diretta o indiretta- su un'impresa sussidiaria (affiliata). Nel momento in cui l'affiliata è collocata all'estero rispetto alla capogruppo, il BG diventa per definizione un'impresa multinazionale.

Sebbene la prevalenza dei BGs nell'attività economica sia tradizionalmente considerata un fenomeno tipico dei paesi in una fase iniziale di sviluppo (Colpan e Hikino, 2010; Khanna e Yafeh, 2007), la crescente importanza delle catene globali del valore ha portato i BGs, in particolare multinazionali, ad acquisire una nuova rilevanza in tutto il mondo. Le prime 100 imprese multinazionali segnalate dall'UNCTAD hanno una media di circa 300 affiliate ciascuno, e fino a 10 diversi livelli gerarchici di controllo.

Tuttavia, a fronte di questa crescente importanza per l'attività economica, la letteratura non ha studiato questi protagonisti della globalizzazione in maniera sistematica. In un recente lavoro (C. Altomonte, G.I.P. Ottaviano e A. Rungi, *Business Groups as Knowledge Hierarchies of Firms*) ci poniamo dunque come obiettivo quello di colmare questa lacuna, proponendo una teoria per la formazione dei *business groups* che viene messa a confronto con un dataset che abbiamo costruito a partire dall'Ownership Database di Bureau van Dijk unito ai dati di bilancio della banca dati ORBIS.¹ I dati coprono 270.474 imprese capogruppo che controllano gerarchicamente più di 1.500.000 imprese affiliate (nazionali o estere) in tutti i paesi del mondo nell'anno 2010.

*Università Bocconi

¹ L'Ownership Database di ORBIS è già stato usato in letteratura per studiare gruppi aziendali e innovazione (Belenzon et al., 2010), la trasmissione internazionale degli shock (Cravino e Levchenko, 2017), l'organizzazione delle catene globali del valore (Del Prete e Rungi, 2017). Altri studi (ad esempio Alfaro et al, 2009 e 2016) sfruttano i dati provenienti da Dun & Bradstreet, che tuttavia è uno dei data provider incluso in Orbis.



Per ogni capogruppo e ciascuna delle affiliate lungo la catena di controllo raccogliamo anche informazioni sui settori industriali di attività (alle 4 cifre NACE o 6 cifre NAICS), nonché informazioni sulla dimensione media dell'impresa stessa.²

I gruppi di imprese: evidenza empirica

In Tavola 1 si può notare la distribuzione dei nostri dati per paese: due terzi delle capogruppo hanno sede nelle economie OCSE, controllando circa il 75 per cento delle imprese affiliate in tutto il mondo. Circa il 20 per cento dei gruppi costituiti nei paesi OCSE sono multinazionali, cioè controllano almeno un'impresa in un paese ospitante diverso da quello di origine. Per i gruppi originari dei paesi in via di sviluppo la percentuale di multinazionali è solo il 14 per cento, e anche il rapporto tra consociate estere e nazionali è inferiore (circa 0,26, cioè una affiliata estera ogni quattro in media). Questo è in linea con l'evidenza (Khanna e Yafeh, 2007) per cui i paesi emergenti hanno una percentuale relativamente maggiore di imprese nazionali organizzate come BGs. Il rapporto è invece più alto per gli Stati Uniti (0,85), dove in particolare il 32 per cento dei *business groups* è solo domestico, il 24 per cento è solo transfrontaliero con tutte le affiliate all'estero, mentre il 44 per cento tende a operare sia a livello nazionale che all'estero.

Tavola 1 - Gruppi di imprese per area geografica

Area economica	N. di capogruppo (Business Groups)	N. di affiliate (A + B)	Affiliate domestiche (A)	Affiliate estere (B)	Affiliate estere con sede nell'area
OCSE	177.306	1.148.011	757.778	390.233	324.255
non-OCSE	93.068	371.577	295.882	75.695	141.673
Unione Europea	144.562	735.487	496.209	239.278	258.060
Stati Uniti	9.935	211.265	114.364	96.901	40.404
Resto del mondo	115.877	572.836	421.441	151.395	167.464
<i>di cui:</i>					
Giappone	14.236	119.374	102.306	17.068	4.351
America Latina	3.972	11.480	7.106	4.374	18.656
Medio Oriente	3.130	18.008	7.675	10.333	9.147
Cina	1.922	24.868	18.146	6.722	17.494
Africa	1.095	10.733	5.961	4.772	12.298
ASEAN	1.870	26.333	15.272	11.061	15.578
Totale	270.374	1.519.588	1.053.660	465.928	465.928

Fonte: Altomonte, Ottaviano e Rungi (2018)

² Per convalidare il nostro set di dati ci basiamo sul World Investment Report 2011 di UNCTAD, che riporta i numeri di imprese capogruppo e affiliate delle multinazionali per paese di origine (HQ) e destinazione (affiliate) nel 2010, il nostro stesso anno di rilevazione. Le correlazioni di questi dati con il nostro campione di capogruppo e affiliate sono 0,94 e 0,93, rispettivamente.

Tavola 2 - Gruppi di imprese per settore di attività

	Campione OCSE	N. di affiliate (A + B)
N. di capogruppo	270.374	178.190
<i>di cui:</i>		
- Multinazionali	49.897	36.314
<i>attività principale:</i>		
-Agri. & Estrattivo	6.840	3.467
- Manifatturiero	25.718	14.634
- Servizi	237.816	160.089
<i>con controllo di:</i>		
Affiliate	1.519.588	1.154.138
Imprese indipendenti (gruppo di controllo)	-	41.60.047

Fonte: Altomonte, Ottaviano e Rungi (2018)

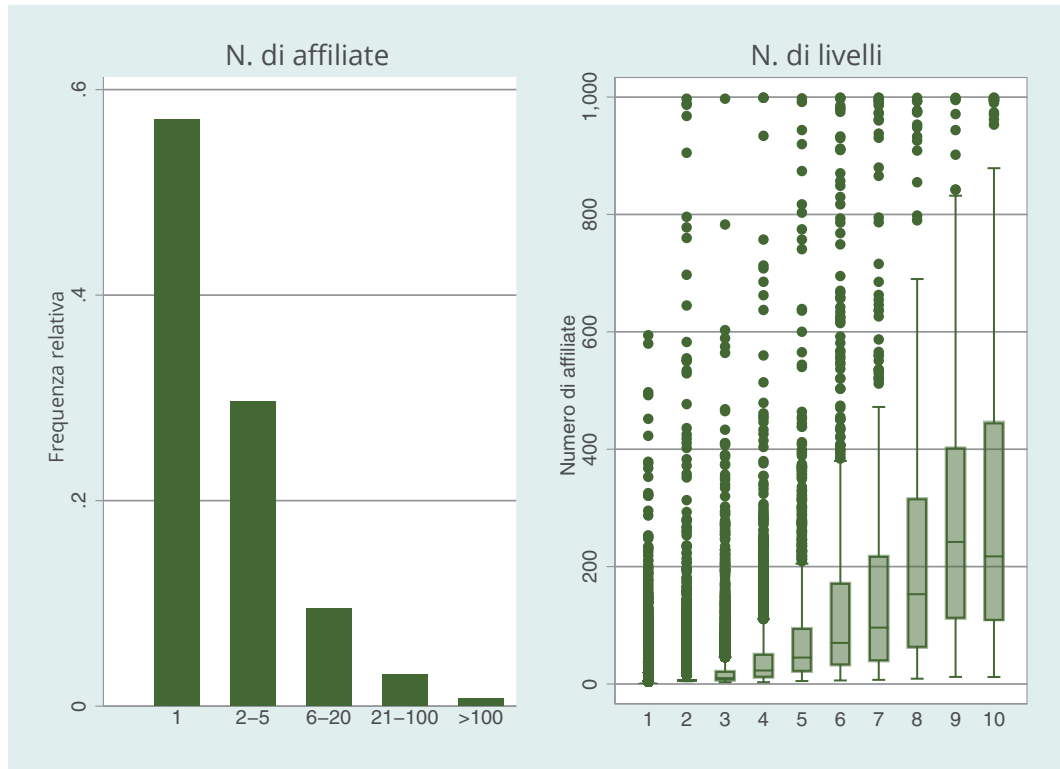
La Tavola 2 presenta invece la distribuzione dei dati per settore di attività. La maggior parte delle capogruppo ha la sua attività principale nel settore dei servizi (inclusi quelli finanziari) specialmente nei paesi OCSE. La quota del settore primario per le capogruppo è leggermente più alta nelle economie in via di sviluppo. Naturalmente, un HQ può essere attivo in un settore dei servizi, ad esempio una società *holding* classificata nel settore finanziario, ma può controllare filiali che operano nei settori manifatturiero, primario o dei servizi. Nella parte inferiore della Tavola 2 includiamo inoltre un gruppo di controllo composto da imprese che non sono controllate da HQs né controllano affiliate, e che sfruttiamo per identificare i *drivers* della scelta di integrazione di una capogruppo rispetto ad un'impresa che è rimasta indipendente. Il problema di determinare tale gruppo di controllo deriva dall'eterogeneità nella qualità dei dati tra i paesi per cui, per esempio, potrebbe aversi che per qualche paese (in particolare in via di sviluppo) le informazioni siano disponibili solo per le grandi imprese. In questo caso, il nostro gruppo di controllo sottostimerebbe la popolazione reale delle imprese e ciò, nella misura in cui le capogruppo sono relativamente più grandi, e dunque potenzialmente sovra rappresentate nel campione, potrebbe influenzare i nostri risultati. Per far fronte a questo possibile problema di selezione, impieghiamo per le analisi empiriche del lavoro un sottoinsieme di BGs originati nei paesi dell'OCSE, in cui la rappresentatività dei dati a livello di impresa è nel complesso migliore. Questa restrizione implica lavorare con 178.190 gruppi di imprese in 32 paesi (rispetto ai 270.374 gruppi originali in 196 paesi) che controllano 1.154.138 affiliate nel mondo.

Caratteristica unica del nostro *database* è che i dati a livello di impresa delle affiliate sono stratificati in base alla loro posizione nei livelli di controllo gerarchico in ciascun gruppo monitorato. In media ogni gruppo di imprese nel nostro campione è composto da un HQ che controlla 5,6 filiali, con una distribuzione altamente distorta. Il pannello di sinistra di Grafico 1 mostra infatti che il 57 per cento dei BGs nel nostro set di dati è composto dalla sola capogruppo e da un'impresa controllata, circa il 13 per cento dei BGs possiede più di cinque affiliate, e solo lo 0,7 per cento delle capogruppo controlla più di 100 filiali.³

³ Guardando alle 208.181 imprese capogruppo per le quali possiamo recuperare un set completo di informazioni sul bilancio, abbiamo che lo 0,7 per cento di HQs con più di 100 affiliate riportato nel Grafico 1 è responsabile di oltre il 70 per cento del valore aggiunto registrato nei nostri dati.



Grafico 1 - L'organizzazione gerarchica dei gruppi di impresa per numero di affiliate



Fonte: Altomonte, Ottaviano e Rungi (2018). Il pannello di sinistra mostra la frequenza relativa di gruppi con 1, 2-5, 6-20, 21-100 o >100 affiliate nel *dataset*. Il pannello di destra mostra la distribuzione (*boxplot* su primo, secondo e terzo quartile) del numero di affiliate di gruppi caratterizzati da un dato numero di livelli di organizzazione gerarchica.

Quando osserviamo la gerarchia, i gruppi in media si organizzano su 1,3 livelli di controllo aziendale, con i gruppi più grandi in termini di imprese che in generale risultano più complessi, come mostrato nel pannello di destra del Grafico 1. Lo stesso grafico mostra il livello sostanziale di eterogeneità anche nelle scelte di gerarchia dei gruppi: esistono gruppi con oltre 100 affiliate che hanno non più di uno o due livelli di organizzazione gerarchica (i punti nella parte in alto a sinistra della figura); di contro, esiste una presenza costante di alcuni gruppi relativamente piccoli in termini di affiliate che sono comunque organizzati su diversi livelli gerarchici (le barre inferiori in ogni colonna del grafico).

La Tavola 3 mostra infine una regolarità empirica nell'organizzazione dei nostri BGs, e precisamente il fatto che il numero medio di affiliate per livello diminuisce con la profondità dei livelli di controllo. In altre parole, contrariamente alle gerarchie organizzative, le gerarchie di controllo produttive dei gruppi aziendali sembrano organizzate come piramidi "invertite", con un primo livello gerarchico di controllo relativamente più denso nel numero di imprese, mentre gli strati inferiori sono progressivamente meno popolati.

Tavola 3 - Numero di affiliate per livelli di controllo dei gruppi

	Business Group (BG) con:				
	10 livelli	7 livelli	4 livelli	3 livelli	2 livelli
1	62,6	64,8	19,5	11,1	5,8
2	51,8	41,6	14,0	7,4	2,5
3	42,7	34,0	8,5	2,8	
4	40,9	24,2	3,2		
5	30,8	15,0			
6	29,5	7,8			
7	23,9	3,0			
8	21,6				
9	15,7				
10	12,6				
N. of BGs	165	347	3.068	8.697	32.823

Fonte: Altomonte, Ottaviano e Rungi (2018)

Le determinanti teoriche dei gruppi di imprese

L'idea alla base del lavoro è che queste modalità organizzative osservate per la prima volta in maniera sistematica all'interno dei BGs riflettano una gerarchia progettata per sfruttare in maniera ottimale il capitale di conoscenza specifico della capogruppo attraverso una produzione che viene gestita in unità decentrate (dunque al di fuori dei confini di impresa dell'HQ), ma proteggendo al tempo stesso tale conoscenza dal rischio di dissipazione esterna.

Specificamente, l'impresa capogruppo deve prendere in considerazione quattro tipi di decisioni organizzative. Primo, l'HQ deve decidere quali attività / produzioni dovrebbero essere eseguite dal gruppo, ossia una scelta di portafoglio. In secondo luogo la capogruppo deve decidere il livello di integrazione delle proprie attività, ossia se esse debbano essere eseguite entro i confini della stessa capogruppo (integrazione verticale), da entità giuridiche autonome ma funzionalmente controllate dalla capogruppo (affiliate), o da aziende terze indipendenti (esternalizzazione o *outsourcing*). In parallelo, la capogruppo deve decidere come organizzare gerarchicamente le sue attività, per esempio considerando una serie di affiliate sotto il suo diretto controllo (gerarchia orizzontale), o creando una gerarchia verticale in cui alcune affiliate ne controllano altre. Infine, la capogruppo deve decidere la localizzazione geografica delle attività che ha deciso di perseguire.

Tutti e quattro gli aspetti sono chiaramente importanti per caratterizzare le attività di un gruppo, ma le decisioni chiave che determinano i tratti distintivi di un BG sono la scelta del livello di integrazione e la scelta della gerarchia organizzativa. Entrambe le scelte hanno ricevuto, singolarmente prese, ampia attenzione nella letteratura sulla teoria dell'impresa: Garicano e Rossi-Hansberg (2015) tra gli altri hanno studiato la formazione di organizzazioni gerarchiche di manager quali veicoli di trasmissione di conoscenza, e Antràs e Rossi-Hansberg (2009), tra gli altri, hanno studiato le scelte di integrazione dell'azienda in un mondo di contratti incompleti. Queste teorie tuttavia non sono mai state congiuntamente considerate per spiegare la nascita dei BGs come nel nostro modello.



Il modello si basa in particolare sull'idea che ogni attività all'interno del BG venga eseguita da un *team* composto da un manager e un numero endogeno di lavoratori. Astraiamo qui dal problema di come organizzare la gerarchia all'interno dei *teams* (un tema già stato studiato da Garicano (2000) e Garicano e Rossi-Hansberg (2006) tra gli altri). Ci si concentra, invece, sulla gerarchia esterna di imprese affiliate all'interno della struttura di gruppo, in un contesto di equilibrio parziale. Studiamo una situazione in cui la capogruppo possiede già la conoscenza necessaria a produrre un determinato insieme di prodotti su cui agisce in concorrenza monopolistica in un mercato perfettamente integrato. In questo caso sia la decisione sulla scelta di portafoglio che la decisione di localizzazione sono irrilevanti, il che ci consente di concentrarci sulle scelte fondamentali del livello di integrazione e della gerarchia organizzativa caratterizzanti i BGs.

Per trasformare la conoscenza in produzione effettiva, è necessario risolvere un problema legato al processo produttivo. L'HQ sa come risolvere il problema ma ciò richiede tempo che l'HQ ha solo in quantità limitata. Il processo produttivo e l'associato problema da risolvere possono essere complessi, richiedendo più tempo per la loro definizione, ma consentendo una produzione a un costo marginale inferiore rispetto a una versione più semplice. Risolvere processi produttivi complessi richiede, inoltre, maggiori capacità manageriali che non tutti i manager hanno. In particolare, ci sono diversi tipi di manager che l'HQ può assumere, con differenti abilità che si riflettono in diversi costi di assunzione.

Oltre a competenze adeguate, la risoluzione di una determinata versione di un problema da parte del manager richiede anche la supervisione della capogruppo nell'implementazione del processo produttivo. La supervisione può essere diretta (un grado di separazione gerarchica tra HQ e l'unità di produzione in cui opera il manager), o indiretta (più di un grado di separazione gerarchica tra HQ e manager). In quest'ultimo caso, la supervisione può essere eseguita attraverso manager di capacità superiore a quello supervisionato.⁴ Inoltre, la supervisione comporta un costo di comunicazione per il supervisore, che dipende dall'abilità del supervisionato: maggiore è l'abilità del manager supervisionato, minori i costi di comunicazione associati alla sua supervisione.

Tutti i manager e la capogruppo hanno solo una quantità limitata di tempo che possono dedicare alla supervisione. Esiste quindi un *trade-off* tra la possibilità di supervisionare molti manager di abilità relativamente bassa (alto costo di comunicazione, ma processi produttivi semplici da risolvere) rispetto alla possibilità di supervisionare solo pochi manager di abilità superiore (basso costo di comunicazione, ma soluzione di processi produttivi complessi).

Con questa struttura, l'emergere di un gruppo di imprese è il risultato di un processo a due fasi che comporta la soluzione di un doppio *trade-off*. Innanzitutto, la capogruppo risolve il *trade-off* tra i guadagni da specializzazione (nel caso di produzioni non integrate verticalmente) ed il rischio di perdite dovute alla dissipazione della conoscenza, decidendo se organizzare la produzione al proprio interno o attraverso le proprie affiliate. A questo proposito, il (molto studiato) *trade-off* tra *outsourcing* e integrazione verticale è incorporato nella nostra teoria nel modo seguente: l'*outsourcing* avviene quando il vantaggio di una produzione indipendente è abbastanza forte da compensare il maggiore rischio (rispetto al caso delle affiliate) di dissipazione della conoscenza. La condizione di indifferenza tra queste due forze definisce dunque i confini del gruppo di imprese nel nostro modello.

⁴ Ossia un manager con una data abilità non può essere supervisionato dai suoi pari o dai manager di abilità inferiori.



Un parametro chiave che influenza la decisione di integrazione e risolve il primo *trade-off* è dunque la probabilità di dissipazione della conoscenza determinata dalla qualità delle istituzioni che proteggono i diritti di proprietà intellettuale. A questo riguardo il modello prevede che, *ceteris paribus*, un'impresa capogruppo abbia maggiore probabilità di organizzarsi attraverso affiliate quanto migliore è il contesto istituzionale in cui la stessa opera (perché minore è in questo caso il rischio di dissipazione della conoscenza rispetto al caso di integrazione verticale).

Una volta definito il livello ottimale di integrazione, e dunque il numero di affiliate, la capogruppo deve decidere il posizionamento gerarchico delle stesse risolvendo il *trade-off* organizzativo tra produzioni complesse vs. semplici e disponibilità di tempo da dedicare alla supervisione. A questo riguardo il modello predice che un BG tenderà ad organizzare filiali su più livelli quanto più le attività produttive sono non standardizzate (e dunque richiedono maggiore tempo per la supervisione e trasmissione della conoscenza), quanto più bassi sono i costi di comunicazione tra i livelli gerarchici, e quanto minore è il costo di assunzione di buoni manager.

Conclusioni

In linea con la nostra teoria, il test empirico del modello conferma che, controllando per effetti settoriali e per le dimensioni della capogruppo, è più probabile che un'impresa decida la costituzione di affiliate quando opera in paesi con istituzioni migliori. Tale risultato è robusto per l'inclusione di altre variabili specifiche del paese, come ad esempio il livello di sviluppo finanziario, il livello passato di reddito e la sua crescita, l'efficienza burocratica ed il livello di tassazione. Per quanto attiene alle scelte gerarchiche, troviamo evidenza coerente con l'idea che i BGs siano strutturati su livelli gerarchici più approfonditi quando i costi di comunicazione tra capogruppo e affiliate sono minori, quando le affiliate si occupano di produzioni più complesse o meno standardizzate e il premio di abilità per i buoni manager è più basso. Anche questi risultati sono robusti per l'inclusione di controlli aggiuntivi al livello di gruppo, cioè le caratteristiche di localizzazione dei paesi in cui i gruppi operano (livello fiscale, numero di brevetti per abitanti, sviluppo finanziario, efficienza burocratica).

Bibliografia

- Alfaro, L., e A. Charlton (2009), "Intra-industry Foreign Direct Investment", *American Economic Review* 99, 2096-2119.
- Alfaro, L., P. Conconi, H. Fadinger e A. Newman (2016), "Do Prices Determine Vertical Integration?", *Review of Economic Studies* 83, 1-35.
- Altomonte, C., G.I.P. Ottaviano e A. Rungi (2018), "Business Groups as Knowledge-hierarchies of firms", *mimeo*.
- Antràs, P. e E. Rossi-Hansberg (2009), "Organizations and Trade," *Annual Review of Economics* 1, 43-64.
- Belenzon, S. e T. Berkovitz (2010), "Innovation in Business Groups", *Management Science* 56(3), 519-535.
- Colpan, A. e T. Hikino, "Foundations of Business Groups: Towards an Integrated Framework" in *The Oxford Handbook of Business Groups*, Colpan et al. (eds). Oxford University Press, 2010.
- Cravino, J. e A. Levchenko (2017), "Multinational firms and international business cycle transmis-



sion", *Quarterly Journal of Economics* 132, 921-962.

Garicano, L. (2000), "Hierarchies and the Organization of Knowledge in Production", *Journal of Political Economy* 108, 874-904.

Garicano, L. e E. Rossi-Hansberg (2006), "Organization and Inequality in a Knowledge Economy", *Quarterly Journal of Economics* 121, 1383-1435.

Garicano, L. e E. Rossi-Hansberg (2015), "Knowledge-based hierarchies: using organizations to understand the economy", *Annual Review of Economics* 7, 1-30.

Del Prete, D. e A. Rungi (2017), "Organizing the global value chain: A firm-level test," *Journal of International Economics* 109, 16-30.

Khanna, T. e Y. Yafeh (2007), "Business Groups in Emerging Markets: Paragons or Parasites?", *Journal of Economic Literature* 45, 331-372.