



## 6. LE IMPRESE



## 6. LE IMPRESE

### 6.1 L'INTERNAZIONALIZZAZIONE COMMERCIALE DELLE IMPRESE ITALIANE

#### Gli effetti della semplificazione normativa Intrastat sul numero degli operatori del commercio con l'estero e delle imprese esportatrici

A partire dal 1° gennaio 2018 è intervenuta una semplificazione normativa<sup>1</sup> per ridurre l'onere sui rispondenti alle indagini statistiche sul commercio estero, cioè i soggetti economici (operatori e imprese) a cui si riferisce questo capitolo. Tale modifica normativa ha imposto la revisione, da parte di Istat, dei dati 2017 e 2018 relativi agli operatori del commercio con l'estero e alle imprese esportatrici.<sup>2</sup> Le serie storiche sono state ricostruite anche per gli anni precedenti, in modo da consentire confronti tra grandezze omogenee. In sintesi, la semplificazione normativa ha comportato una riduzione dei soggetti economici obbligati a rispondere mensilmente all'indagine Intrastat, cioè l'indagine che riguarda le transazioni commerciali con i paesi dell'Unione Europea, ottenuta attraverso l'innalzamento delle soglie statistiche di esenzione, sia per gli acquisti (importazioni), sia per le cessioni (esportazioni):

- per gli acquisti, la soglia statistica è passata da 50.000 a 200.000 euro trimestrali,
- per le cessioni, la soglia statistica è passata da 50.000 a 100.000 euro trimestrali.<sup>3</sup>

L'impatto della semplificazione normativa è stato considerevole e ha riguardato in particolare gli operatori e le imprese di piccole dimensioni che svolgono attività d'interscambio all'interno del mercato dell'UE. Per capirne l'entità, è utile un confronto tra gli ultimi dati disponibili, elaborati dopo la revisione, e il numero di

operatori nella serie precedente. Anche se la variazione riguarda solo gli operatori attivi nel mercato UE, il numero totale di operatori risulta inferiore di circa il 35 per cento ai suoi livelli precedenti e l'entità della correzione è abbastanza omogenea per tutto il periodo dal 2009 al 2017, ultimo anno per il quale l'Istat rende possibile la comparazione. In valori assoluti, il numero di operatori che l'Istat ha calcolato in seguito alla semplificazione normativa è pari a 139.343 nel 2017, contro i 216.607 pre-revisione.

Per il numero delle imprese esportatrici il confronto deve essere limitato al 2016, ultimo anno in cui sono disponibili i dati pre-revisione. In linea con quanto emerso per gli operatori, il numero delle imprese esportatrici risulta significativamente inferiore al dato pre-revisione: 127.359 contro 195.745. Anche se riferita al solo mercato dell'UE, la revisione ha comportato una riduzione di oltre il 35 per cento nel numero totale delle imprese esportatrici nella nuova serie storica, concentrata evidentemente nelle classi dimensionali minori, in particolare quella 'fino a 9 addetti'.

In realtà, la revisione operata dall'Istat consente di rappresentare in modo più corretto la base degli esportatori italiani, dal momento che sono stati eliminati dal computo gli operatori e le imprese con transazioni con l'estero molto ridotte e non continuative. In questo modo è possibile analizzare l'evoluzione della base di imprese che si è attrezzata per sviluppare scambi stabili e significativi sui mercati internazionali. Come avremo modo di vedere in questo capitolo, i dati post-revisione mettono in luce come la crescita delle esportazioni negli ultimi anni sia avvenuta in parallelo a una riduzione del numero di imprese e operatori stabilmente coinvolti sui mercati internazionali. La crescita del valore medio esportato segnala perciò un rafforzamento delle capacità di presidiare i mercati esteri nelle

\* Il capitolo è stato redatto da Giulio Giangaspero (ICE) con la supervisione di Giancarlo Corò (Università Ca' Foscari di Venezia).

<sup>1</sup> I riferimenti normativi sono i seguenti: Legge 27 febbraio 2017 n. 19; Determinazione Prot. N. 194409/2017 dell'Agenzia delle entrate, di concerto con il Direttore dell'Agenzia delle dogane e dei monopoli e d'intesa con l'Istituto nazionale di statistica.

<sup>2</sup> Gli operatori del commercio con l'estero sono soggetti economici identificati sulla base della partita IVA, che risultano aver effettuato almeno una transazione commerciale con l'estero nel periodo considerato. Invece, le imprese esportatrici/importatrici sono imprese dell'industria e dei servizi che, sulla base dell'integrazione tra l'Archivio statistico delle imprese attive (ASIA) e quello degli operatori economici del commercio estero, risultano aver effettuato transazioni commerciali con l'estero nel periodo considerato.

<sup>3</sup> Si veda l'approfondimento di M.S. Causo e S. Russo, *L'effetto delle semplificazioni Intrastat sulla qualità delle statistiche sugli scambi di merci con i paesi UE*, in Rapporto ICE 2017-2018 "L'Italia nell'economia internazionale".

organizzazioni che si sono effettivamente attrezzate per tale obiettivo.

### Gli operatori del commercio con l'estero nel 2018

In base ai nuovi criteri di rilevazione, il numero degli operatori nel 2018 è pari a 136.000 (dati provvisori), in calo del 2,4 per cento rispetto al dato definitivo del 2017. Osservando la tendenza nell'arco del decennio, possiamo vedere come il numero degli operatori sia cresciuto dal 2009 al 2013, per mostrare poi una dinamica tendenzialmente discendente fino al 2018.

Rispetto al picco del 2013, il numero degli operatori è sceso complessivamente del 5,9 per cento. L'andamento risulta tuttavia piuttosto diversificato a seconda delle classi di valore delle esportazioni: mantenendo l'ottica del medio periodo, la diminuzione degli operatori si è concentrata solo nelle classi da 0 a 2,5 milioni di euro esportati annui, mentre le classi superiori hanno tutte registrato un aumento, con il massimo registrato dalla classe maggiore, quella oltre i 50 milioni esportati, cresciuta del 25,6 per cento dal 2013 al 2018.

Si assiste dunque ad un andamento divergente fra il numero di esportatori, che si contrae dal 2014, e il valore delle esportazioni nazionali, che mostra invece una dinamica espansiva in tutto il periodo.<sup>4</sup>

### L'andamento delle imprese esportatrici fino al 2017

Le imprese esportatrici costituiscono un sotto-insieme degli operatori all'export e sono incluse nel Registro statistico delle imprese attive (ASIA). Nel 2017 le imprese esportatrici italiane sono state 125.920, in diminuzione dell'1,1 per cento rispetto al 2016, e del 3,1 per cento rispetto al 2013 (tavola 6.1). Se distinguiamo per classe dimensionale, sia rispetto all'anno precedente che nel medio periodo si registra un calo del numero di imprese nelle classi dimensionali minori e, per contro, un aumento nelle classi maggiori. Ne emerge dunque un processo di selezione competitiva, che denota un irrobustimento del tessuto di medie imprese stabilmente presenti sui mercati internazionali.

Un elemento importante anche in una prospettiva di policy è che solo una quota minoritaria delle piccole imprese è già presente sui mercati internazionali. Nello specifico, rientra nella categoria degli esportatori meno del 2 per cento del totale delle imprese attive in Italia nella classe minore (fino a 9 addetti). Ciò significa che all'interno di quest'area di imprese ci sono sicuramente rilevanti margini di crescita. Tuttavia, occorre considerare che per competere nei mercati internazionali le imprese devono essere adeguatamente attrezzate sul fronte dei prodotti e dei servizi offerti, delle capacità tecnologiche, ma soprattutto nella dotazione di capita-

Tavola 6.1 - Numero di imprese esportatrici per classi di addetti  
Anni 2013 - 2017

CLASSI DI ADDETTI						Quota sulle imprese export	Quota su imprese attive	var. % 2017/2016	var. % dal 2013 al 2017
	2013	2014	2015	2016	2017	2017	2017		
Fino a 9	77.540	76.620	76.989	74.987	73.434	58,3	1,8	-2,1	-5,3
Da 10 a 49	41.130	40.577	40.401	40.864	40.781	32,4	21,6	-0,2	-0,8
Da 50 a 249	9.514	9.342	9.478	9.691	9.832	7,8	43,8	1,5	3,3
Oltre 250	1.745	1.750	1.775	1.817	1.873	1,5	50,9	3,1	7,3
<b>Totale</b>	<b>129.929</b>	<b>128.289</b>	<b>128.643</b>	<b>127.359</b>	<b>125.920</b>	<b>100,0</b>	<b>2,9</b>	<b>-1,1</b>	<b>-3,1</b>

Fonte: elaborazioni Ice su dati Istat

<sup>4</sup> Per i dati su operatori ed esportazioni nazionali, si rimanda all'Annuario Istat - Agenzia ICE e, in particolare, alla tavola 3.1.1. *Operatori ed esportazioni per classe costante di valore - Anni 2009-2018*, nella sezione "Operatori all'export", consultabile alla pagina web <http://www.annuarioistatice.it/>

le umano e nello sviluppo di competenze specializzate. La dimensione ridotta potrebbe perciò costituire una barriera che ostacola il raggiungimento di standard adeguati per entrare e rimanere sui mercati esteri. In questa prospettiva, è utile notare che le imprese esportatrici sono poco più del 20 per cento del totale nella classe compresa tra 10 e 49 addetti, e anche nelle classi dimensionali superiori quasi la metà delle imprese italiane non è classificata come esportatrice. È dunque anche a questa platea di imprese intermedie che occorre prestare attenzione al fine di accrescere il margine estensivo delle esportazioni italiane.

Nel 2017 il valore totale delle esportazioni italiane

ha raggiunto quasi i 419 miliardi di euro, con una crescita del 7,6 per cento rispetto al 2016 (tavola 6.2). Le imprese di maggiore dimensione (oltre i 250 addetti) hanno fatto segnare l'aumento più sostenuto (+9 per cento), seguite dalla classe compresa tra 50 e 249 addetti (+7,1 per cento).

È utile valutare il contributo di ciascuna classe dimensionale alla crescita delle esportazioni anche in un'ottica di medio periodo: dal 2013 al 2017 l'export è aumentato complessivamente del 14,9 per cento, trainato soprattutto dalla crescita delle grandi imprese (con più di 250 addetti) che, pur costituendo numericamente solo l'1,5 per cento delle imprese esportatrici

Tavola 6.2 - Esportazioni e valore medio esportato per classi di addetti  
Anni 2013 - 2017

CLASSI DI ADDETTI	ESPORTAZIONI (miliardi di euro)					Quota sul totale export	var. 2017/2016	var. dal 2013 al 2017 %	Contributo alla variazione 2016-2017	Contributo alla variazione 2013-2017
	v.a.									
	2013	2014	2015	2016	2017					
Fino a 9	19,1	20,2	20,2	19,7	20,7	4,9	5,2	8,0	3,4	2,8
Da 10 a 49	67,3	66,7	68,4	68,8	72,6	17,3	5,5	7,9	12,8	9,8
Da 50 a 249	107,2	113,6	115,3	116,6	124,8	29,8	7,1	16,5	27,7	32,4
Oltre 250	170,8	172,0	180,8	184,2	200,8	47,9	9,0	17,5	56,0	55,0
<b>Totale</b>	<b>364,5</b>	<b>372,5</b>	<b>384,7</b>	<b>389,2</b>	<b>418,9</b>	<b>100,0</b>	<b>7,6</b>	<b>14,9</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>

CLASSI DI ADDETTI	VALORE MEDIO ESPORTATO (mlioni di euro)					var. 2017/2016	var. dal 2013 al 2017
	v.a.						
	2013	2014	2015	2016	2017		
Fino a 9	0,2	0,3	0,3	0,3	0,3	7,4	14,1
Da 10 a 49	1,6	1,6	1,7	1,7	1,8	5,7	8,8
Da 50 a 249	11,3	12,2	12,2	12,0	12,7	5,5	12,7
Oltre 250	97,9	98,3	101,9	101,4	107,2	5,8	9,5
<b>Totale</b>	<b>2,8</b>	<b>2,9</b>	<b>3,0</b>	<b>3,1</b>	<b>3,3</b>	<b>8,9</b>	<b>18,6</b>

Fonte: elaborazioni Ice su dati Istat

italiane, hanno realizzato il 55 per cento della crescita del valore totale delle esportazioni. Il contributo delle medie imprese (tra 50 e 249 addetti) è stato superiore al 32 per cento.

In sintesi, tra il 2013 e il 2017, mentre è tendenzialmente diminuito il numero complessivo delle imprese esportatrici (che rappresenta il cosiddetto "margine

Grafico 6.1 - Margine estensivo e intensivo delle esportazioni delle imprese

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



Fonte: elaborazioni ICE su dati Istat

estensivo" delle esportazioni), si è considerevolmente innalzato il valore medio esportato per impresa ("margine intensivo"), che è aumentato di quasi il 9 per cento nell'ultimo anno considerato (grafico 6.1).

Benché si possa leggere in questa dinamica un processo di irrobustimento del sistema industriale – come risultato di una selezione competitiva che consente solo alle imprese più forti di rimanere sui mercati esteri – dobbiamo dunque rilevare che il numero di imprese in grado di operare sui mercati esteri tende a contrarsi nel corso degli ultimi anni.

In altri termini, si manifesta una tendenza alla concentrazione sia del numero delle imprese, sia dei valori esportati, verso le classi dimensionali medie e grandi.

A tale fenomeno potrebbe aver contribuito anche un ripiegamento delle imprese minori verso un accesso indiretto ai mercati esteri, realizzato tramite la partecipazione a reti di fornitura locale o nazionale organizzate da imprese leader. Si tratta d'altra parte di un risultato che tende ad allineare l'Italia alle caratteristiche degli altri principali paesi europei, come si vedrà più avanti.

Se ne ha un riscontro anche nei dati sull'occupazione (tavola 6.3). Il numero totale di addetti nelle imprese esportatrici è cresciuto anche nel 2017 (+1,4 per cento rispetto all'anno precedente), proseguendo nel graduale recupero cominciato nel 2015. I tassi di crescita dell'occupazione risultano positivamente correlati con le dimensioni aziendali. Soltanto la classe delle imprese fino a 9 addetti ha fatto registrare una netta flessione (-2,3 per cento nel solo 2017), da ricondurre evidentemente all'uscita di molte di esse dai mercati esteri.

I dati sulla distribuzione delle esportazioni per area geografica (tavola 6.4) sono fortemente influenzati dalla revisione operata dall'Istat nelle soglie di esenzione dall'obbligo di compilare le dichiarazioni Intrastat. La revisione ha fatto uscire dalla rilevazione un grande numero di micro-imprese che esportano nell'Unione Europea per valori inferiori alle nuove soglie statistiche. Ne consegue un drastico ridimensionamento del peso dell'UE per tale classe di imprese, che appare perciò caratterizzata da un grado di diversificazione geografica anomalo, con una forte rilevanza dei mercati extra-UE più vicini, ma anche dell'Asia orientale.

Tuttavia, anche al netto di questa distorsione – e cioè considerando la sola distribuzione geografica delle esportazioni dirette verso i mercati extra-UE – le micro-imprese appaiono relativamente più orientate verso i mercati africani e asiatici, mentre le imprese di maggiori dimensioni si caratterizzano soprattutto per il loro forte orientamento relativo verso il Nord America. Peraltro, un semplice indicatore di diversificazione geografica delle esportazioni, definito come il numero medio di aree di destinazione in cui sono presenti le imprese, sale da 1,7 per le micro-imprese a 3,2 per le piccole, a 5,3 per le medie e a 6,4 per le grandi (sul totale di 10 aree considerate nella tavola 6.4). Appare quindi evidente che le dimensioni aziendali condizionano anche la capacità delle imprese di differenziare i mercati di sbocco dei propri prodotti.

Tavola 6.3 - Addetti delle imprese esportatrici  
Anni 2013 - 2017, per classi di addetti; valori in migliaia di unità

CLASSI DI ADDETTI	migliaia di unità					Quota sul totale addetti	var. % 2017/2016	var. % dal 2013 al 2017
	2013	2014	2015	2016	2017			
Fino a 9	269	265	267	261	255	6,5	-2,3	-5,1
Da 10 a 49	857	845	841	854	856	21,7	0,2	-0,2
Da 50 a 249	945	931	939	960	976	24,8	1,7	3,3
Oltre 250	1.766	1.735	1.770	1.809	1.851	47,0	2,3	4,8
<b>Totale</b>	<b>3.837</b>	<b>3.776</b>	<b>3.817</b>	<b>3.884</b>	<b>3.938</b>	<b>100,0</b>	<b>1,4</b>	<b>2,6</b>

Fonte: elaborazioni Ice su dati Istat

Tavola 6.4 - Esportazioni delle imprese italiane per classi di addetti e area geografica di destinazione  
Anno 2017

CLASSI DI ADDETTI	Fino a 9	Da 10 a 49	Da 50 a 249	Oltre 250	Totale
AREA GEOGRAFICA					
composizione percentuale					
Unione Europea	46,1	57,3	59,0	55,8	56,5
Paesi europei non UE	13,5	11,1	9,7	10,4	10,5
Africa settentrionale	3,8	2,7	2,8	2,6	2,8
Altri paesi africani	2,8	1,2	1,0	1,0	1,1
America settentrionale	8,9	7,4	9,6	11,0	9,9
America centro-meridionale	3,4	3,3	3,0	3,3	3,2
Medio Oriente	6,3	4,7	4,5	3,9	4,3
Asia centrale	1,8	1,6	1,5	1,3	1,4
Asia orientale	12,2	9,3	7,7	9,5	9,1
Oceania e altri territori	1,1	1,3	1,2	1,2	1,2
<b>Esportazioni (valori in mln di euro)</b>	<b>20.685</b>	<b>72.583</b>	<b>124.840</b>	<b>200.796</b>	<b>418.903</b>

Fonte: elaborazioni Ice su dati Istat

### I risultati economici delle imprese manifatturiere

A completamento dell'analisi sinora presentata, in questa sezione si analizzano i dati sui risultati economici delle sole imprese manifatturiere, diffusi annualmente dall'Istat, seppur con un minor grado di aggiornamento (l'ultimo anno disponibile è il 2016).<sup>5</sup> La propensione all'esportazione delle imprese manifatturiere, data dalla quota delle esportazioni sul totale del fatturato, è pari al 34,7 per cento, in leggero aumento rispetto all'anno precedente (34,4). Questo indicatore è più alto della media in settori di grande importanza per addetti e fatturato, quali la fabbricazione di macchinari (52,2) e l'*automotive* (41,1 per cento), oltre che in alcuni settori tradizionali del *made in Italy*, quali la fabbricazione di articoli in pelle (49,6) e gli articoli di abbiglia-

mento (41,1 per cento). Inferiore alla media, invece, la quota delle esportazioni nelle industrie alimentari (17 per cento).

La propensione ad esportare risulta fortemente correlata alla dimensione aziendale: infatti, la quota dell'export sul fatturato passa dal valore più basso delle imprese fino a 9 addetti (9,3 per cento) ai valori massimi delle imprese oltre i 250 addetti (42,3). D'altro canto, le imprese che esportano hanno in media 28 addetti, quelle che non esportano solo 4.

Nel confronto tra imprese esportatrici e non si riscontrano notevoli differenze su alcune importanti variabili economiche, anche indipendentemente dalla dimensione aziendale (grafico 6.2). Il valore aggiunto per addetto è maggiore di circa una volta e mezzo per le imprese che vendono all'estero, mentre l'investimento

<sup>5</sup> Cfr. "Risultati economici delle imprese", Istat, 9 novembre 2018, disponibile all'indirizzo <https://www.istat.it/it/archivio/223346>.

medio per addetto è quasi due volte superiore (fa eccezione solo la classe dimensionale delle imprese con oltre 250 addetti nella quale non ci sono differenze). In linea con la maggiore produttività, anche il costo del lavoro per addetto è maggiore nelle imprese che esportano. In sintesi, le imprese internazionalizzate sono mediamente più grandi, più produttive, più propense all'investimento e con una migliore remunerazione del lavoro rispetto alle imprese orientate al solo mercato interno.

**Confronti tra le caratteristiche delle imprese esportatrici nei principali paesi europei: i dati TEC riferiti all'anno 2016**

Le banche dati di Eurostat e dell'OCSE sulle imprese esportatrici (TEC, *Trade in goods statistics by enterprise characteristics*) permettono di effettuare confronti tra le strutture imprenditoriali nei principali paesi.

I dati più recenti, aggiornati al 2016 e dunque precedenti alle modifiche intervenute con la semplificazione normativa di cui si è diffusamente trattato in questo capitolo <sup>6</sup>, mostrano che, in Italia, il numero totale di imprese esportatrici è tra i più alti tra i paesi simili uti-

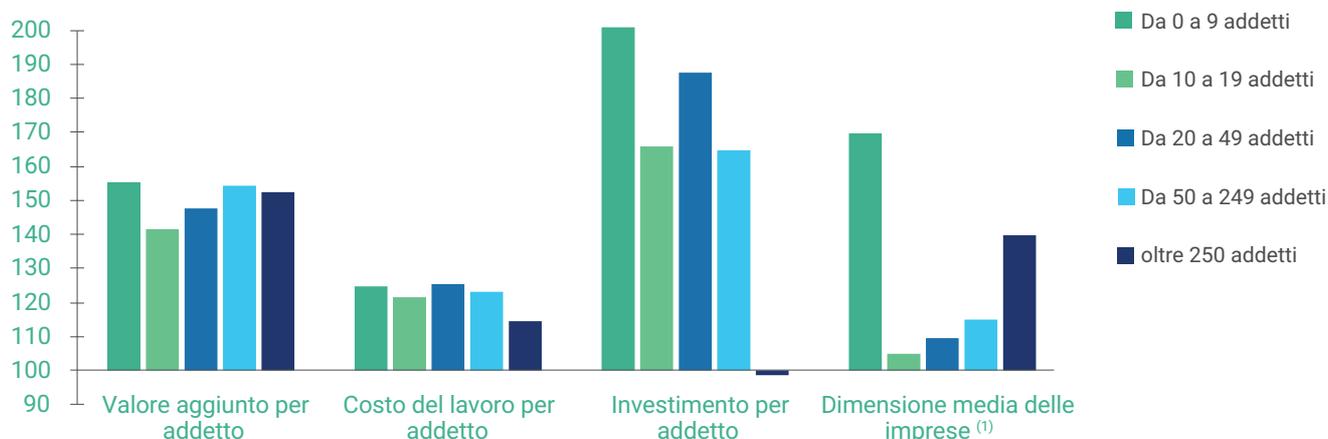
lizzati per il confronto. Tale numero è infatti inferiore rispetto alla sola Germania, ma supera quelli di Spagna, Regno Unito e Francia (tavola 6.5).

Dall'analisi per classi di imprese, emergono anche le peculiarità della struttura dimensionale delle imprese dei diversi europei presi in considerazione (grafico 6.3). In Italia, Regno Unito e Spagna si riscontra una maggiore presenza di piccole e medie imprese (circa il 25 per cento del totale delle imprese esportatrici ha tra 0 a 49 addetti), mentre in Francia e Germania questo dato è attorno al 10 per cento.

Più nello specifico, in Italia risulta più limitato il peso della classe delle imprese medie (da 50 a 249 addetti), ma 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 paesi) e, dunque, una maggiore incidenza sul totale delle esportazioni nazionali (grafico 6.4).

In misura leggermente meno pronunciata anche la Spagna condivide queste caratteristiche, mentre in Francia e Germania la struttura dimensionale mostra un peso maggiore delle grandi imprese, ovvero quelle con un numero di addetti superiore ai 250, che rappresentano circa il 3 per cento del numero di imprese ed

Grafico 6.2 - Indicatori economici delle imprese manifatturiere esportatrici e non esportatrici Anno 2016, rapporto percentuale tra gli indicatori riferiti alle imprese esportatrici rispetto a quelle non esportatrici



Valori > 100 indicano valori dell'indicatore superiori per le imprese esportatrici rispetto alle non esportatrici.

<sup>(1)</sup> Rapporto tra numero di addetti e numero di imprese.

Fonte: elaborazioni ICE su dati Istat

<sup>6</sup> Ciò comporta che il numero di imprese esportatrici italiane considerato in questo paragrafo sia nettamente superiore rispetto ai dati Istat commentati nei paragrafi precedenti di questo capitolo

Tavola 6.5 - Imprese esportatrici ed esportazioni per classi di addetti  
Anno 2016

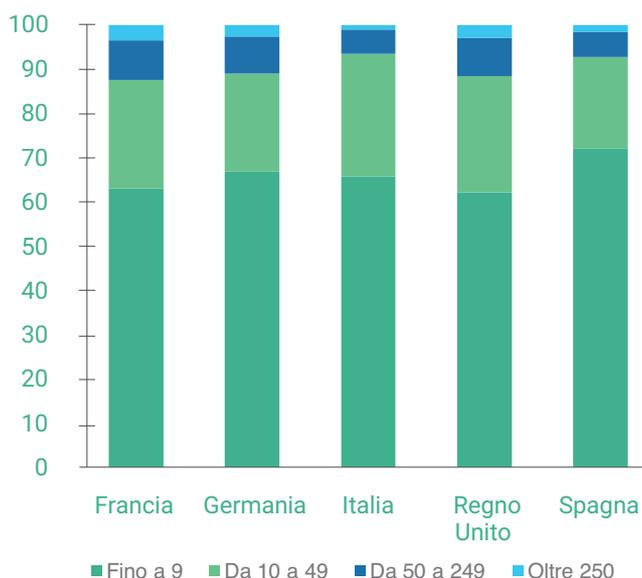
Classe di addetti	Francia					Germania				
	Imprese		Valori		Valore medio esportato	Imprese		Valori		Valore medio esportato
	N.	Peso % <sup>(1)</sup>	Milioni di euro	Peso % <sup>(1)</sup>	Migliaia di euro	N.	Peso % <sup>(1)</sup>	Milioni di euro	Peso % <sup>(1)</sup>	Migliaia di euro
Fino a 9	54.121	63,0	15.890	4,1	294	175.883	66,9	50.158	5,0	285
Da 10 a 49	21.034	24,5	22.372	5,7	1.064	58.073	22,1	62.206	6,2	1.071
Da 50 a 249	7.747	9,0	43.823	11,2	5.657	22.035	8,4	137.215	13,7	6.227
Oltre 250	2.962	3,4	309.336	79,0	104.435	6.732	2,6	753.876	75,1	111.984
Non specificati	21.971	-	63.108	-	2.872	49.181	-	202.034	-	4.108
<b>Totale</b>	<b>107.835</b>	<b>100,0</b>	<b>454.528</b>	<b>100,0</b>	<b>4.215</b>	<b>311.904</b>	<b>100,0</b>	<b>1.205.490</b>	<b>100,0</b>	<b>3.865</b>

Classe di addetti	Italia					Regno Unito				
	Imprese		Valori		Valore medio esportato	Imprese		Valori		Valore medio esportato
	N.	Peso % <sup>(1)</sup>	Milioni di euro	Peso % <sup>(1)</sup>	Migliaia di euro	N.	Peso % <sup>(1)</sup>	Milioni di euro	Peso % <sup>(1)</sup>	Migliaia di euro
Fino a 9	128.641	65,7	23.133	5,9	180	75.030	62,1	57.209	16,5	762
Da 10 a 49	54.533	27,9	71.206	18,0	1.306	31.741	26,3	31.045	9,0	978
Da 50 a 249	10.619	5,4	116.843	29,6	11.003	10.471	8,7	54.353	15,7	5.191
Oltre 250	1.952	1,0	184.186	46,6	94.358	3.525	2,9	203.876	58,8	57.837
Non specificati	27.577	-	21.903	-	794	21.753	-	23.107	-	1.062
<b>Totale</b>	<b>223.322</b>	<b>100,0</b>	<b>417.271</b>	<b>100,0</b>	<b>1.868</b>	<b>142.520</b>	<b>100,0</b>	<b>369.590</b>	<b>100,0</b>	<b>2.593</b>

Classe di addetti	Spagna				
	Imprese		Valori		Valore medio esportato
	N.	Peso % <sup>(1)</sup>	Milioni di euro	Peso % <sup>(1)</sup>	Migliaia di euro
Fino a 9	113.899	72,1	29.655	12,4	260
Da 10 a 49	32.715	20,7	34.499	14,4	1.055
Da 50 a 249	8.882	5,6	55.887	23,3	6.292
Oltre 250	2.428	1,5	119.769	49,9	49.328
Non specificati	4.897	-	22.231	-	4.540
<b>Totale</b>	<b>162.821</b>	<b>100,0</b>	<b>262.041</b>	<b>100,0</b>	<b>1.609</b>

<sup>(1)</sup> Il denominatore del rapporto è dato dalla somma dei valori e del numero di imprese identificate.  
Fonte: elaborazioni ICE su dati Eurostat

Grafico 6.3 - Imprese esportatrici per classi di addetti  
Anno 2016, percentuale sul totale imprese esportatrici



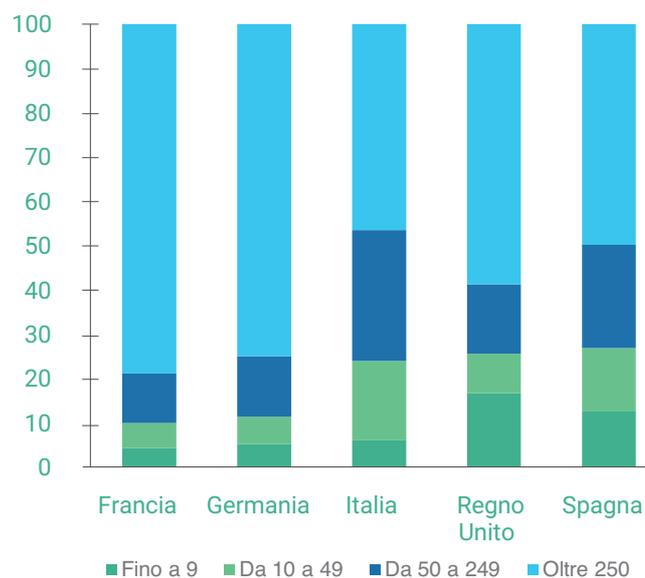
Fonte: elaborazioni ICE su dati OCSE

esportano poco meno dell'80 per cento del valore totale. In Italia, la classe delle grandi imprese esportatrici, nonostante abbia un peso ridotto rispetto a Francia e Germania sia per numerosità (l'1 per cento del totale) che per valore delle esportazioni (il 46,6 per cento), mostra invece un valore medio esportato relativamente elevato, pari a 94,4 milioni di euro. Il Regno Unito, infine, registra una presenza elevata di grandi imprese, in linea con Francia e Germania, ma il loro peso sul totale esportato è più basso, riflettendo il minore valore medio esportato per impresa, pari a 57,8 milioni di euro.

Per quanto il confronto con il passato, a causa di un vincolo sulla disponibilità dei dati, non si possa spingere oltre l'anno 2011, si possono tuttavia individuare alcune tendenze di medio periodo. La crescita del margine intensivo delle esportazioni italiane nel periodo considerato sembrerebbe comunque emergere anche nel confronto internazionale: il valore medio esportato per impresa, infatti, è aumentato considerevolmente per l'Italia tra il 2011 e il 2016.

La banca dati TEC di Eurostat consente anche di realizzare un confronto nel grado di concentrazione degli scambi tra le imprese (grafico 6.5). In Italia emerge

Grafico 6.4 - Esportazioni per classi di addetti  
Anno 2016, percentuale sul totale esportato

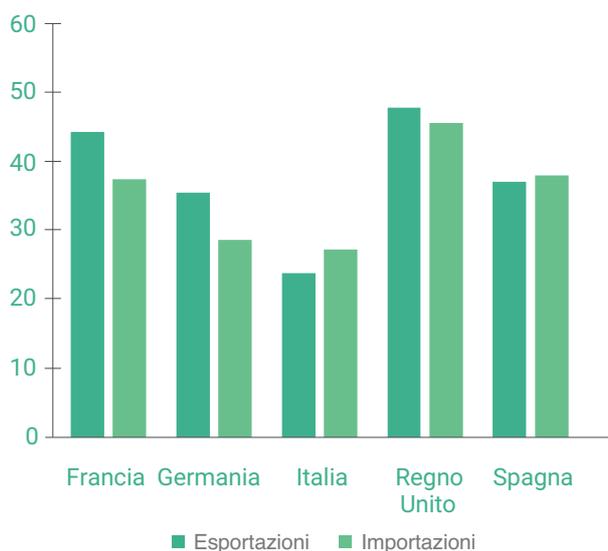


Fonte: elaborazioni ICE su dati OCSE

un grado minore di concentrazione delle esportazioni rispetto agli altri paesi europei: alle prime 100 imprese esportatrici si deve il 23,7 per cento del valore delle esportazioni, una quota significativamente inferiore a quella degli altri maggiori paesi europei, in particolare di Regno Unito, Spagna e Francia. 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 6.6 mostra come in Italia, oltre il 50 per cento delle imprese esporti al massimo in due paesi, e a queste si debba attorno al 3 per cento delle esportazioni. Questo dato, che riguarda in modo simile i diversi 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 espor-

Grafico 6.5 - Concentrazione delle esportazioni e importazioni nelle prime 100 imprese per paesi europei  
Anno 2016, percentuale sul totale delle imprese



Fonte: elaborazioni ICE su dati OECD

tazioni realizzate da imprese con oltre 20 mercati di sbocco. Il Regno Unito si pone in una posizione intermedia e possiamo osservare una concentrazione delle imprese maggiore che negli altri paesi nelle classi di diversificazione geografica comprese tra i 6 e 19 mercati di destinazione.

## 6.2 L'INTERNAZIONALIZZAZIONE PRODUTTIVA DELLE IMPRESE ITALIANE

Oltre all'interscambio commerciale, 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 all'estero costituiscono gli estremi di un sistema molto più articolato, che include al suo interno una pluralità di forme di internazionalizzazione, come gli accordi di fornitura, le licenze commerciali e tecnico-produttive, il *franchising* e le *joint ventures*.

Tavola 6.6 - Imprese esportatrici ed esportazioni per numero di paesi di destinazione delle merci  
Anno 2016

Numero di paesi	Francia				Germania			
	Imprese		Valori		Imprese		Valori	
	N.	Peso % <sup>(1)</sup>	Millioni di euro	Peso % <sup>(1)</sup>	N.	Peso % <sup>(1)</sup>	Millioni di euro	Peso % <sup>(1)</sup>
1	30.074	35,0	3.501	0,9	167.023	63,6	18.936	1,9
2	10.506	12,2	3.317	0,8	29.385	11,2	9.721	1,0
3-5	15.470	18,0	7.494	1,9	24.089	9,2	21.345	2,1
6-9	10.719	12,5	10.432	2,7	11.169	4,3	28.519	2,8
10-14	7.697	9,0	15.514	4,0	8.073	3,1	36.793	3,7
15-19	4.166	4,9	14.606	3,7	5.672	2,2	38.774	3,9
oltre 20	7.232	8,4	336.556	86,0	17.312	6,6	849.367	84,6
Non specificati	21.971	-	63.108	-	49.181	-	202.034	-
<b>Totale<sup>(2)</sup></b>	<b>107.835</b>	<b>100,0</b>	<b>454.528</b>	<b>100,0</b>	<b>311.904</b>	<b>100,0</b>	<b>1.205.490</b>	<b>100,0</b>

Segue...

Numero di paesi	Italia				Regno Unito			
	Imprese		Valori		Imprese		Valori	
	N.	Peso % <sup>(1)</sup>	Milioni di euro	Peso % <sup>(1)</sup>	N.	Peso % <sup>(1)</sup>	Milioni di euro	Peso % <sup>(1)</sup>
1	81.088	41,9	6.168	1,6	27.748	38,2	10.660	3,1
2	28.006	14,5	5.956	1,5	11.002	15,1	7.183	2,1
3-5	33.691	17,4	17.144	4,3	12.862	17,7	24.566	7,1
6-9	17.752	9,2	22.406	5,7	6.500	8,9	32.707	9,5
10-14	11.046	5,7	29.134	7,4	4.066	5,6	43.768	12,7
15-19	6.602	3,4	28.786	7,3	2.535	3,5	52.076	15,1
oltre 20	15.497	8,0	284.688	72,2	7.986	11,0	173.200	50,3
Non specificati	29.640	-	22.989	-	69.821	-	25.430	-
<b>Totale<sup>(2)</sup></b>	<b>223.322</b>	<b>100,0</b>	<b>417.271</b>	<b>100,0</b>	<b>142.520</b>	<b>100,0</b>	<b>369.590</b>	<b>100,0</b>

Numero di paesi	Spagna			
	Imprese		Valori	
	N.	Peso % <sup>(1)</sup>	Milioni di euro	Peso % <sup>(1)</sup>
1	49.678	51,9	5.580	2,4
2	12.741	13,3	3.991	1,7
3-5	13.900	14,5	11.030	4,7
6-9	6.994	7,3	13.690	5,8
10-14	4.135	4,3	18.461	7,8
15-19	2.498	2,6	16.419	7,0
oltre 20	5.720	6,0	166.031	70,6
Non specificati	67.155	-	26.839	-
<b>Totale<sup>(2)</sup></b>	<b>162.821</b>	<b>100,0</b>	<b>262.041</b>	<b>100,0</b>

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

<sup>(2)</sup> 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

Gli investimenti diretti esteri sono oggetto di distinte rilevazioni che consentono di analizzarne dinamiche e caratteristiche. In Italia le principali rilevazioni sono quelle condotte dalla Banca d'Italia per la bilancia dei pagamenti, a cui si riferisce il capitolo 2 di questo Rapporto, l'indagine Istat sulla *Struttura e competitività delle imprese multinazionali*, basata sui dati Inward e Outward FATS<sup>7</sup>, e la banca dati ICE Reprint. Non potendo contare su una versione aggiornata di quest'ultima, il paragrafo è dedicato all'analisi dei dati FATS, relativi all'ultimo anno disponibile, il 2016.

### Partecipazioni italiane all'estero

L'Istat censisce nel 2016 oltre 22.900 imprese estere controllate da multinazionali italiane, in aumento di 111 unità rispetto alla precedente rilevazione. Queste imprese, distribuite in oltre 160 paesi, generano un fatturato complessivo di 509 miliardi di euro e un'occupazione all'estero di 1,7 milioni di addetti. La recente acquisizione di multinazionali italiane da parte di gruppi stranieri contribuisce alla significativa flessione, rispetto al 2015, sia degli addetti (-4,7 per cento) sia del fatturato (-6,4 per cento) realizzato all'estero. La riduzione del peso delle multinazionali italiane all'estero è particolarmente evidente nell'industria in senso stretto,

<sup>7</sup> Istat, *Struttura e competitività delle imprese multinazionali*, Report rilasciato il 9 novembre 2018 e disponibile al collegamento <https://www.istat.it/it/archivio/223333>. Allo stesso collegamento è disponibile l'appendice statistica con i dati commentati in questo capitolo.

dove si registra un calo in termini di addetti (-49 mila rispetto al 2015) e di fatturato (-24 miliardi).<sup>2</sup>

Le affiliate italiane all'estero sono mediamente più grandi di quelle residenti in Italia, sia nell'industria (115,1 di addetti medi nelle affiliate contro 5,8) sia nei servizi (51,4 di addetti medi nelle affiliate contro 3,2). Nell'industria, il maggior numero di addetti e il fatturato maggiore si registrano nei settori dell'automobile (19 per cento degli addetti delle controllate nell'industria e 36 per cento del fatturato) e della meccanica (12 per cento degli addetti delle controllate nell'industria e 10 per cento del fatturato).

L'Unione Europea a 28 paesi si conferma come la principale area di localizzazione delle filiali estere di multinazionali italiane, con il 54,2 per cento delle imprese, il 40,8 per cento degli addetti e il 49 per cento del fatturato. Tuttavia, a livello di singolo paese, gli Stati Uniti risultano il più importante paese di destinazione: vi sono infatti localizzate 2.400 filiali di imprese italiane<sup>3</sup>, con oltre 250 mila addetti e un fatturato di 128 miliardi di euro nel 2016 (il 24 per cento del totale delle controllate all'estero). Guardando distintamente i comparti economici possiamo osservare che gli Stati Uniti restano ampiamente in prima posizione nell'industria, ma nei servizi la Germania risulta la prima meta degli investimenti italiani per fatturato (43 miliardi e circa 65 mila addetti), mentre gli Stati Uniti sono ancora primi per addetti (108 mila addetti e 26 miliardi di fatturato).

Confrontando la situazione delle multinazionali italiane con quelle dei principali paesi europei, sempre in termini di numero di filiali, addetti e fatturato all'estero, vediamo che l'Italia si situa prima della Spagna, ma dopo Francia, Germania e Regno Unito (tavola 6.7). Le controllate all'estero italiane, inoltre, mostrano un numero di addetti medio notevolmente inferiore rispetto agli altri paesi. Tuttavia, il fatturato medio per addetto risulta alto e secondo solo alla Germania (grafico 6.6).

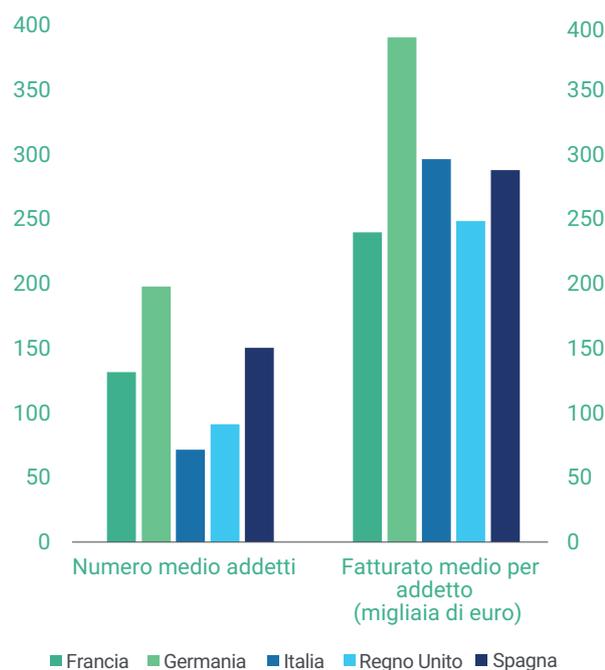
Tavola 6.7 - Principali aggregati delle imprese a controllo nazionale residenti all'estero

Anno 2016

	Numero imprese	Addetti (migliaia)	Fatturato (miliardi di euro)
Francia	46.529	6.120	1.467
Germania	29.026	5.740	2.242
Italia	22.907	1.718	509
Regno Unito	33.627	3.067	762
Spagna	6.542	983	283

Fonte: Eurostat

Grafico 6.6 - Numero medio di addetti e fatturato medio per addetto per impresa controllata nei principali paesi europei Anno 2016



Fonte: elaborazioni ICE su dati Eurostat

<sup>2</sup> Istat, op. cit., pag. 1

<sup>3</sup> Il primo paese di localizzazione per numero di controllate italiane è la Romania, con 2.866 affiliate.

**Partecipazioni estere in Italia**

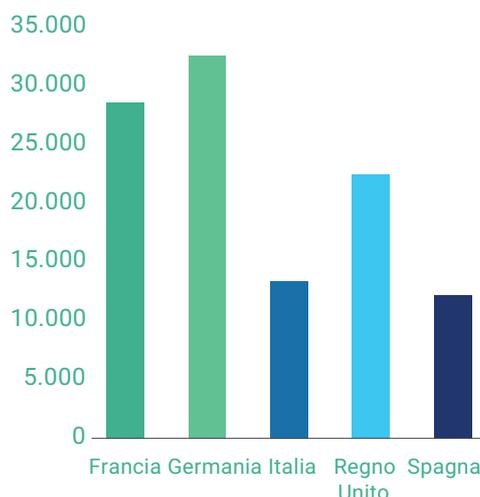
Nel 2016 l'Istat censisce 14.616 imprese controllate da multinazionali estere in Italia, in aumento di 609 unità rispetto alla precedente rilevazione. Queste imprese generano 539 miliardi di fatturato, 113 miliardi di valore aggiunto e danno impiego a 1,3 milioni di addetti. Anche se costituiscono solo lo 0,3 per cento delle imprese attive in Italia, le controllate da multinazionali estere generano il 18,3 per cento del fatturato, impiegano il 7,9 per cento degli addetti e – fatto di particolare rilevanza – realizzano il 25,5 per cento degli investimenti in ricerca e sviluppo in Italia. Inoltre, contribuiscono notevolmente agli scambi di merci con l'estero: alle controllate da multinazionali estere si deve il 27 per cento delle esportazioni e il 46,5 per cento delle importazioni italiane.

Dal punto di vista delle caratteristiche strutturali, la dimensione media delle imprese a controllo estero è maggiore: 111 addetti rispetto ai 5,3 addetti delle imprese a solo controllo nazionale nell'industria, e 81,4 addetti rispetto ai 3 nei servizi. Ne conseguono anche performance migliori in termini di produttività del lavoro (86 mila euro per le imprese a controllo estero rispetto a 38 mila euro delle imprese a controllo nazionale) e di retribuzione media (il costo unitario del lavoro è nelle multinazionali estere oltre 50 mila euro, contro 38 mila). Queste differenze sono in realtà spiegate proprio dalla maggiore dimensione media delle imprese a controllo estero. Infatti, a parità di classe dimensionale, il differenziale positivo di performance si riduce notevolmente e, per le grandi imprese, il differenziale positivo di quelle a controllo estero è presente solo in alcuni comparti industriali (fabbricazione di prodotti chimici, fabbricazione di articoli in gomma e materie plastiche, fabbricazione di macchinari e apparecchiature, fabbricazione di apparecchiature elettriche ed apparecchiature per uso domestico non elettriche e nelle industrie tessili).

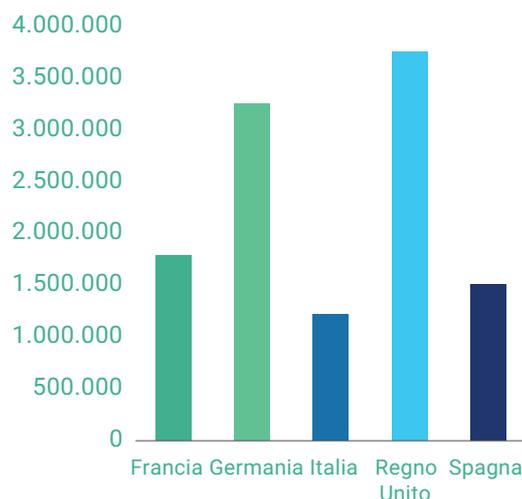
Nel confronto con i principali paesi europei, basato su dati Eurostat, l'Italia vede nel suo territorio un numero di imprese inferiore rispetto a Francia, Germania e Regno Unito, e superiore rispetto alla Spagna (grafico 6.7). Per fatturato, valore aggiunto e numero di addetti, Germania e Regno Unito hanno valori molto superiori

agli altri tre paesi di confronto; in particolare, l'Italia si trova in posizione superiore alla Spagna per fatturato e valore aggiunto, ed inferiore per numero di addetti. Tuttavia, se si considera il valore aggiunto per addetto, l'Italia si situa subito dopo Germania e Regno Unito, mostrando l'elevata produttività delle controllate estere presenti sul nostro territorio.

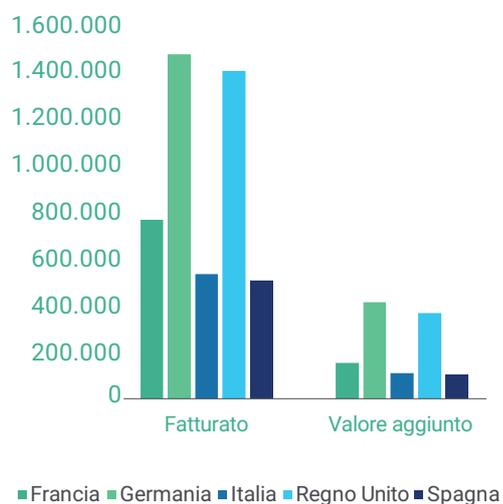
Grafico 6.7 - a) Imprese controllate da multinazionali estere nei principali paesi europei Anno 2016



b) Addetti delle imprese controllate da multinazionali estere nei principali paesi europei Anno 2016

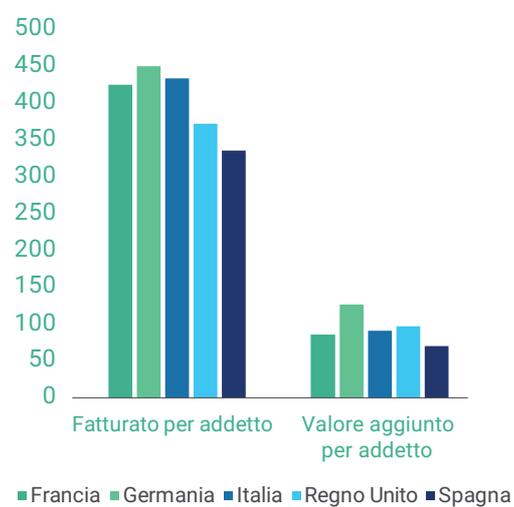


c) Fatturato e valore aggiunto delle imprese controllate da multinazionali estere nei principali paesi europei  
Anno 2016, milioni di euro



Fonte: elaborazioni ICE su dati Eurostat

d) Fatturato e valore aggiunto per addetto delle imprese controllate da multinazionali estere nei principali paesi europei  
Anno 2016, migliaia di euro





## APPROFONDIMENTI

### Investimenti esteri ed effetti eterogenei sul tessuto produttivo interno

di Andrea Ascani\* e Luisa Gagliardi\*\*

Nell'ambito dell'analisi di impatto economico dei processi di globalizzazione, un argomento molto dibattuto nell'agone scientifico riguarda i possibili effetti che gli investimenti diretti esteri (IDE) e le multinazionali straniere possono generare all'interno delle economie locali e sulle imprese domestiche (Alfaro, 2017). Tuttavia, nonostante l'ampio dibattito accademico sul tema, i risultati derivanti da almeno due decenni di analisi quantitative si caratterizzano a tutt'oggi per la mancanza di consenso in merito alla direzione e all'intensità di tali effetti (Rojec e Knell, 2018). La letteratura rimane infatti caratterizzata da un'ambiguità di fondo e costellata da studi che suggeriscono dinamiche di segno marcatamente opposto. Tale limite è particolarmente rilevante in una prospettiva di politica industriale di attrazione degli investimenti esteri, a carattere nazionale e/o regionale, in quanto risultati non concordanti spesso derivano da una comprensione parziale delle sfaccettate interazioni tra le multinazionali straniere, le imprese domestiche e i sistemi economici locali di riferimento.

Nello specifico, si tende a distinguere due famiglie di effetti associati agli investimenti delle multinazionali straniere e i cui destinatari sono gli attori locali: da un lato, si parla dei cosiddetti *spillover* tecnologici, intimamente legati allo spazio tecnologico che l'impresa domestica occupa e al bagaglio di competenze e conoscenze tecniche che possiede; dall'altro, molte analisi fanno riferimento a processi di tipo competitivo che possono scaturire dall'ingresso nel mercato di una multinazionale estera. Tali dinamiche sono chiaramente associate allo spazio occupato dalle imprese domestiche in termini di struttura di mercato, nonché al peso economico dell'impresa multinazionale in quello specifico segmento competitivo. Entrambe le tipologie di effetti associati agli IDE sono potenzialmente responsabili tanto di impatti benefici sulle imprese domestiche, quanto di impatti dannosi, in ragione dell'insieme di vantaggi e svantaggi di natura tecnologica e competitiva generati dall'ingresso nel mercato domestico di un'impresa multinazionale straniera (Bloom, Schankerman e Van Reenen, 2013).

Al fine di porre l'accento su questa dimensione, in un recente lavoro (Ascani e Gagliardi, 2019) proponiamo un approccio d'insieme all'analisi dei potenziali effetti degli IDE. Tale contributo pone al cuore della questione proprio la co-esistenza di effetti tecnologici e competitivi di varia natura, tenendo nella dovuta considerazione sia la profonda eterogeneità delle imprese domestiche in termini di competenze tecnologiche e posizione di mercato, sia il loro contesto operativo con riguardo alle caratteristiche tecnologiche e alle dinamiche competitive che lo caratterizzano. La combinazione tra queste due componenti – la prima essenzialmente d'impresa, la seconda di contesto – è assolutamente cruciale per comprendere e rendere conto delle dinamiche esistenti tra multinazionali estere ed imprese domestiche, e quindi fondamentale al fine di analizzare la complessità di effetti associati all'impatto degli IDE. Un simile approccio sistematico a questa tematica rappresenta una novità nel panorama scientifico di riferimento, nell'ambito del quale l'attenzione è tradizionalmente rivolta all'uno o all'altro elemento in modo tale da considerare l'eterogeneità dei contesti operativi e quella di impresa come dimensioni isolate e non strettamente interconnesse nella valutazione degli effetti derivanti dalle interazioni bilaterali tra attori domestici e multinazionali (Cantwell, 2009).

L'approccio utilizzato è altresì volto a riconciliare le ambiguità della letteratura empirica, in quanto permette ad effetti di natura e segno opposto di coesistere all'interno dello stesso spazio tecnologico e competitivo. Al tal fine, il quadro concettuale di riferimento è costruito sulla base delle due categorie di "pressione alla competizione" e "pressione all'innovazione", intese come sintesi di elementi di eterogeneità propri dell'impresa e di quelli che caratterizzano il contesto operativo di riferimento. Tali categorie filtrano in maniera determinante gli effetti generati

\*Department of Human Geography and Planning, Utrecht University e Department of Geography and Environment, London School of Economics.

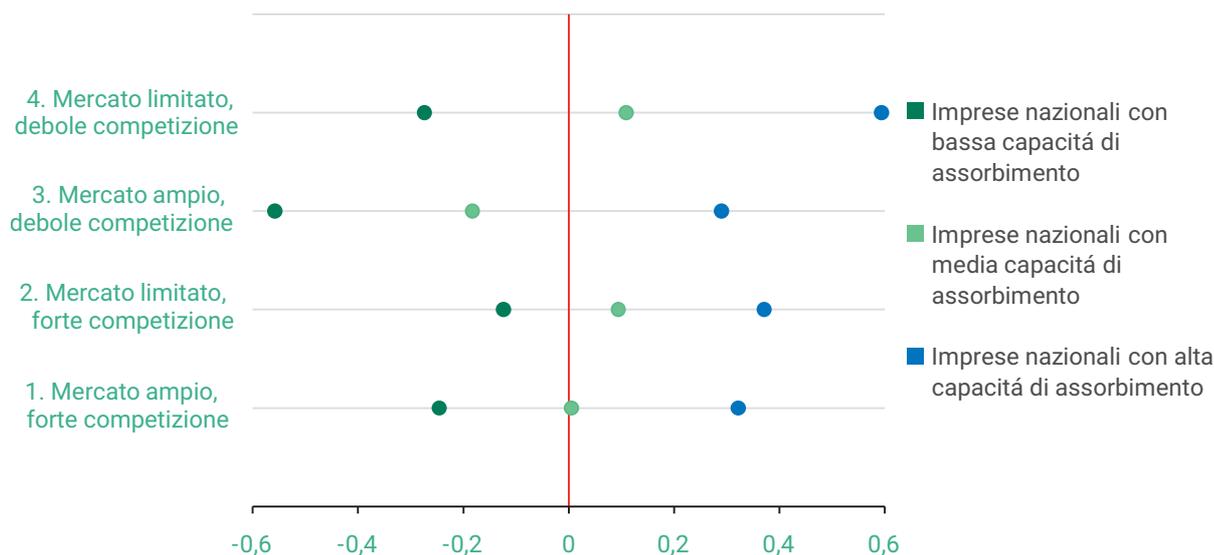
\*\*School of Social Sciences, University of Geneva e Department of Geography and Environment, London School of Economics.

dagli IDE in entrata, facendo emergere una potenziale pletora di effetti asimmetrici. Nello specifico, la “pressione alla competizione” è unitamente rappresentata dalla posizione individuale di ogni impresa nello spazio di mercato del proprio settore industriale e dalla concentrazione del potere di mercato a livello del settore stesso. In tale ottica, si prevede la possibilità che coesistano imprese nazionali con quote di mercato alte o basse all'interno di settori più o meno competitivi. Imprese domestiche esposte ad una differente “pressione alla competizione” in funzione delle loro caratteristiche e/o delle peculiarità del contesto in cui operano saranno dunque impattate in maniera eterogenea dall'ingresso di un'impresa multinazionale all'interno del loro spazio di mercato. Allo stesso modo, la “pressione all'innovazione” racchiude tanto l'abilità individuale delle imprese nazionali di assorbire e sviluppare tecnologie e competenze tecniche più sofisticate, quanto le caratteristiche dello spazio tecnologico occupato, in termini di incentivi al cambiamento tecnologico derivanti dall'equilibrio tra le opportunità e i rischi che questo comporta. In modo analogo a quanto suggerito nel caso della “pressione alla competizione”, anche la “pressione all'innovazione” costituisce un sostanziale filtro per gli effetti di spillover tecnologici indotti dagli IDE, con il possibile esito che tali effetti siano asimmetrici all'interno di spazi tecnologici simili e/o per imprese domestiche con competenze tecniche più o meno affini.

La controparte empirica di tale impianto concettuale si basa sulla combinazione di differenti fonti di dati. Nello specifico, l'analisi è sviluppata mediante un dataset di 12.189 imprese italiane per il periodo 2003-2009 che utilizza primariamente dati di impresa provenienti dal Bureau van Dijk (Orbis), dati sugli IDE per provincia (NUTS-3) e settore provenienti dalla bilancia dei pagamenti (Banca d'Italia), e dati derivanti dal registro delle imprese ASIA (Istat). L'insieme di tali banche dati permette di generare una serie di misure che consentono di analizzare il fenomeno dell'impatto degli IDE sulle imprese nazionali quantificandone l'entità e tenendo altresì in conto possibili fattori di contesto che influenzano tale relazione. La produttività del lavoro a livello di impresa rappresenta la misura di performance per le imprese nazionali, per le quali sono state utilizzate anche informazioni sulla dotazione di capitale quale importante fattore di controllo. Al fine di determinare empiricamente la nozione di “pressione alla competizione”, sono state congiuntamente utilizzate informazioni sull'ammontare annuale di vendite per impresa e sul livello di competizione all'interno di ogni settore in cui tali imprese operano, misurato attraverso l'indice di Herfindahl. In modo analogo, la nozione di “pressione all'innovazione” considera il livello individuale di asset intangibili delle imprese domestiche, quale misura della capacità di assorbimento di tali imprese rispetto ai potenziali spillover di conoscenza derivanti dalle multinazionali, e l'intensità tecnologica dei settori in cui tali imprese domestiche operano. Quest'ultima è misurata sulla base della classificazione dei settori industriali NACE, fornita da Eurostat. Altre variabili prese in considerazione nell'analisi, come elementi che possono influenzare la relazione tra IDE e produttività del lavoro delle imprese domestiche, includono il tasso di disoccupazione all'interno di ogni provincia, così come il numero di imprese cessate e i disinvestimenti da parte di imprese straniere. L'inclusione di tali fattori nel nostro studio consente di effettuare una stima più pulita e precisa dell'impatto degli IDE. Per quanto riguarda la metodologia, il nostro approccio è quello di stimare una serie di modelli panel che sfruttano la dimensione temporale dei nostri dati in modo da depurare le stime da tutte quelle caratteristiche di impresa che non variano nel tempo. In una estensione dello studio, adottiamo inoltre un approccio di variabili strumentali per validare le nostre stime di base.

In linea con le nostre aspettative, i risultati dell'analisi econometrica suggeriscono che le imprese nazionali non possono essere considerate come un gruppo di attori omogeneo e che, di conseguenza, gli effetti degli IDE non sono uniformi. L'utilizzo delle categorie di “pressione alla competizione” e “pressione all'innovazione” ai fini della comprensione di un fenomeno così sfaccettato rivela che gli investimenti di multinazionali straniere in Italia generano un complesso quadro di dinamiche asimmetriche tra imprese domestiche e settori industriali caratterizzati da diversi incentivi di natura tecnologica a competitiva, dipendentemente dalle caratteristiche individuali delle imprese stesse e da quelle degli spazi tecnologico e di mercato che tali imprese occupano. In quest'ottica, si possono mettere in evidenza (grafico 1) gli effetti asimmetrici degli IDE sulla produttività del lavoro delle imprese nazionali operanti all'interno di settori ad alta intensità tecnologica.

Grafico 1 - Effetti asimmetrici degli investimenti diretti esteri in settori ad alta intensità tecnologica



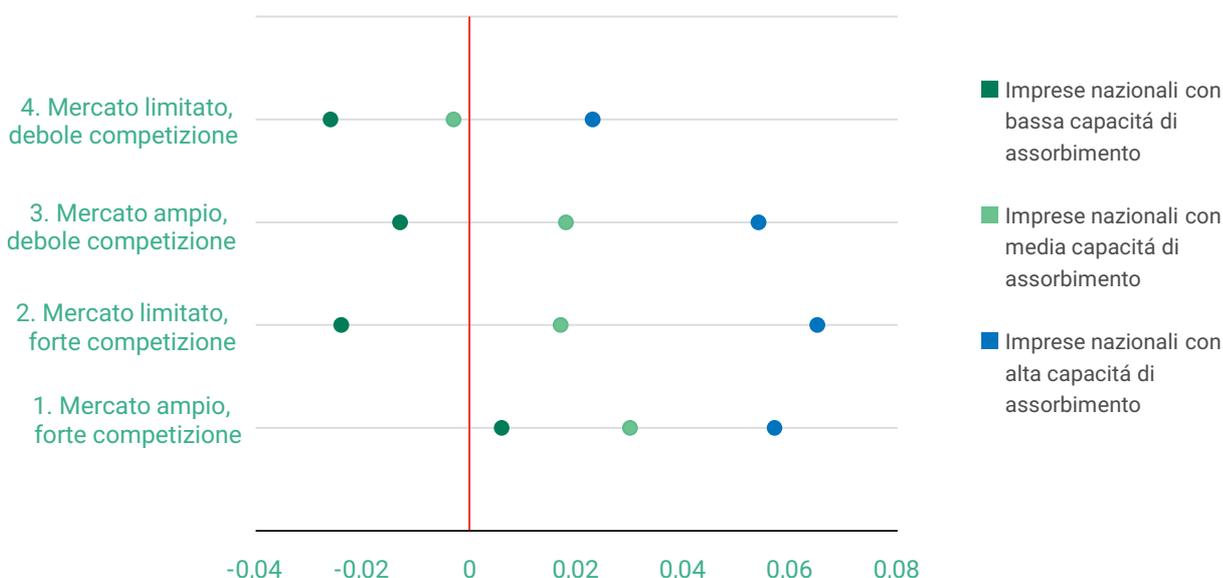
Impatto degli investimenti diretti esteri sulla produttività del lavoro delle imprese nazionali

Fonte: elaborazioni degli autori

In tale grafico l’asse orizzontale riporta la stima del coefficiente che indica l’impatto degli investimenti delle multinazionali straniere, mentre sull’asse verticale riportiamo diverse categorie di imprese classificate sulla base della nostra nozione di “pressione alla competizione”. La prima categoria riguarda imprese con ampie quote di mercato, ovvero con vendite annuali al di sopra della media, e operanti in settori caratterizzati da forte competizione, ossia settori con un indice di Herfindahl sotto la media. La seconda categoria include imprese nazionali con quote di mercato limitate e operanti in settori molto competitivi. La terza categoria riguarda aziende titolari di ampie quote di mercato e operanti in settori di attività caratterizzati da un livello di competizione più debole. La quarta ed ultima categoria, infine, include le imprese con quote di mercato limitate e operanti in settori poco competitivi. Contestualmente, le nostre imprese domestiche sono state classificate anche in funzione della nozione di “pressione all’innovazione” tenendo conto della capacità di assorbimento delle imprese nazionali, misurata sulla base della loro dotazione di asset intangibili e del livello di sviluppo tecnologico dei settori in cui tali imprese operano. Infatti, i diversi colori nel grafico denotano diversi livelli di capacità di assorbimento delle aziende, da un livello basso, corrispondente al venticinquesimo percentile, ad un livello elevato, pari al settantacinquesimo percentile, passando per il livello intermedio. I dati riportati mostrano quindi gli effetti degli IDE per tali differenti categorie di imprese nazionali operanti in settori ad alta intensità tecnologica. Un ruolo fondamentale è giocato dalla capacità di assorbimento delle imprese. Infatti, le aziende caratterizzate da una bassa capacità di assorbire competenze e conoscenze tecniche esterne sono sostanzialmente caratterizzate da un impatto negativo, mentre le imprese con più alta capacità di assorbimento sono meglio posizionate per beneficiare della presenza e dell’interazione con le multinazionali straniere. Nel mezzo, le imprese con una capacità di assorbimento intermedia possono subire effetti ambigui. La posizione di mercato individuale delle imprese, così come il contesto competitivo in cui esse operano, giocano un ruolo meno preponderante nel determinare gli effetti degli IDE, anche

se è evidente una certa eterogeneità negli effetti dipendentemente dalla “pressione alla competizione” esercitata sulle aziende nazionali. In particolare, le imprese che subiscono maggiormente gli effetti negativi legati agli investimenti delle multinazionali straniere sono quelle caratterizzate da ampie quote di mercato e operanti in settori a bassa competizione. È evidente che in questi casi, un aumento della competizione legato all’ingresso di imprese estere erode principalmente l’ampia quota di mercato delle imprese preesistenti, le quali vengono significativamente colpite dalla fluttuazione del mercato che ne deriva e al contempo hanno una limitata esperienza di dinamiche competitive accentuate. Questo tipo di imprese nazionali è anche l’unica categoria che sembra subire un effetto negativo dagli IDE tra le imprese con capacità di assorbimento intermedio.

Grafico 2 - Effetti asimmetrici degli investimenti diretti esteri in settori a bassa intensità tecnologica



#### Impatto degli investimenti diretti esteri sulla produttività del lavoro delle imprese nazionali

Fonte: elaborazioni degli autori

Risultati simili si ottengono per le imprese nazionali operanti in settori a bassa intensità tecnologica (grafico 2). In questo caso, tuttavia, l’entità degli effetti – sia positivi che negativi – è molto minore rispetto al caso precedente, anche se le diversità evidenziate in precedenza sono comunque presenti. La capacità di assorbimento dell’impresa gioca un ruolo determinante nel filtrare gli effetti degli investimenti delle multinazionali straniere, mentre gli elementi che compongono la “pressione alla competizione” generano una minore eterogeneità in tali effetti. Tuttavia, è dal confronto tra i due grafici che emerge un ulteriore elemento di asimmetria, legato alla dimensione di contesto propria della “pressione all’innovazione”. Infatti, nei settori ad alta intensità tecnologica, tanto gli effetti negativi quanto quelli positivi sono esacerbati rispetto a quel che accade nei settori a bassa intensità tecnologica, a testimonianza di come nei primi i rischi e le opportunità legate all’innovazione tecnologica siano sostanzialmente maggiori. In altre parole, in settori in cui la velocità e l’entità del cambiamento tecnologico sono più significative, i benefici tecnologici derivanti dagli IDE possono essere notevoli, così come i rischi legati alla maggiore competizione o all’incapacità di tenere il passo con le trasformazioni tecnologiche che caratterizzano

tali attività. In questi casi, infatti, è evidente come le imprese nazionali subiscano effetti negativi in termini di produttività molto più rilevanti di quelli che emergono nel caso di settori a bassa intensità tecnologica.

In un'ottica di politica industriale di attrazione degli IDE, tali risultati offrono una prima prototipizzazione delle tipologie di impresa nazionale che possono trarre beneficio dalla presenza di multinazionali straniere e, al contempo, di quelle che con maggiore probabilità possono subirne effetti dannosi in termini di performance economica. In tal senso, si rende possibile l'identificazione di profili di attori domestici "vincenti" e "perdenti" nel processo di globalizzazione relativo agli IDE in entrata, con la possibilità di delineare misure volte a compensarne gli effetti negativi.

Il nostro studio ha inoltre l'obiettivo di fornire ai manager uno strumento per definire strategie aziendali che permettano alle imprese domestiche di massimizzare le opportunità di trarre vantaggio dalla presenza delle imprese multinazionali, minimizzando al contempo i rischi ad esse connessi. In quest'ottica, l'investimento su asset intangibili di impresa che facilitano un confronto ed un'interazione produttiva con le imprese multinazionali, primi fra tutti il capitale umano, rimane un obiettivo primario. In tale ambito rientrano le iniziative volte al training on the job, all'adozione di tecnologie ICT e agli investimenti in ricerca e sviluppo. L'analisi presentata offre inoltre degli spunti importanti in un'ottica di politica industriale. La mera attrazione di imprese multinazionali con l'obiettivo di rivitalizzare aree geografiche o settori industriali in crisi di per sé può risultare una strategia tutt'altro che vincente, che porta tutt'al più alla creazione delle ben note "cattedrali nel deserto", sostanzialmente disconnesse dal tessuto imprenditoriale e produttivo locale e perciò incapaci di generale circoli virtuosi di crescita (Hospers e Beugelsdijk, 2002). Le politiche di attrazione degli investimenti esteri dovrebbero prima di tutto mirare ad allineare i profili delle imprese multinazionali in entrata a quelli delle imprese domestiche preesistenti. In tal senso, tali iniziative dovrebbero essere accompagnate da contestuali politiche volte al rafforzamento delle competenze e capacità di interazione delle imprese nazionali, con l'obiettivo ultimo di creare delle condizioni di contesto che offrano alle multinazionali i giusti incentivi a investire su relazioni durature di tipo produttivo con il tessuto imprenditoriale nazionale.

### Riferimenti bibliografici

L. Alfaro, *Gains from foreign direct investment: Macro and micro approaches*, "The World Bank Economic Review", volume 30, 2017, pp. S2-S15.

A. Ascani e L. Gagliardi, *Asymmetric spillover effects from MNE investment*, Mimeo, 2019.

N. Bloom, M. Schankerman e J. Van Reenen, *Identifying technology spillovers and product market rivalry*, "Econometrica", volume 81, n. 4, 2013, pp. 1347-1393.

J. Cantwell, *Location and the multinational enterprise*, "Journal of International Business Studies", volume 40, n. 1, 2009, pp. 35-41.

G. Hospers e S. Beugelsdijk, *Regional cluster policies: Learning by comparing?*, "Kykkos", volume 55, 2002, pp. 381-402.

M. Rojec e M. Knell, *Why is there a lack of evidence on knowledge spillovers from Foreign Direct Investments?*, "Journal of Economic Surveys", volume 32, n. 3, 2018, pp. 579-612.

## Imprenditoria immigrata ed esportazioni

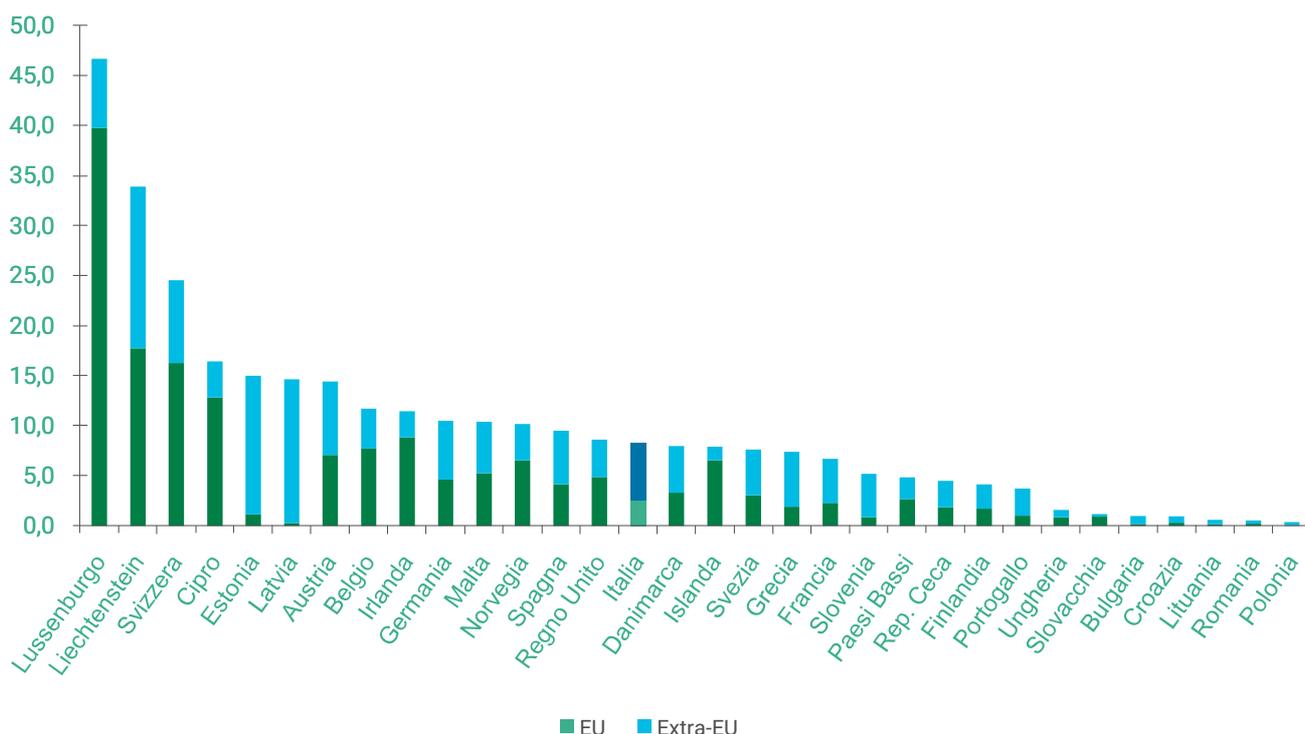
di Massimiliano Bratti\*, Patrizia Cella\*\*, Luca De Benedictis\*\*\* e Gianluca Santoni\*\*\*\*

### Introduzione

Nel 2016 vivevano in Italia 5 milioni e 25 mila immigrati, l'8,3 per cento della popolazione italiana. Secondo i dati Eurostat (2019), di questi il 2,5 per cento proveniva da paesi dell'Unione Europea (UE), mentre il restante 5,8 per cento proveniva da paesi extra-UE.

Rispetto agli altri paesi europei, l'Italia si attesta su un livello relativamente basso del rapporto tra popolazione immigrata e totale della popolazione (grafico 1): nel 2016, su 100 abitanti, quelli nati oltre confine erano 11 in Germania, 10 in Spagna, 9 nel Regno Unito. Tra i paesi di dimensioni maggiori, soltanto in Francia questo indicatore si collocava su un livello (7) inferiore a quello dell'Italia.

Grafico 1 - Stock di popolazione immigrata (per 100 abitanti)



Fonte: elaborazioni su dati Eurostat, 2019

Secondo il Registro delle imprese, in Italia nel 2016 erano attive circa 4 milioni e mezzo di imprese, di cui il 63 per cento costituito da imprese individuali, il 15 per cento da società di persone, il 20 per cento da società di capitale e il restante 2 per cento da cooperative, enti o consorzi.<sup>2</sup> Relativamente ai dati sulla popolazione, nel 2016 in Italia era attiva una impresa ogni 14 abitanti.

L'integrazione della struttura informativa relativa agli imprenditori con quella sull'occupazione dipendente (ASIA-Occupazione), entrambe di tipo LEED (*Linked Employer Employees Database*), è stata qui utilizzata per de-

\* Università Statale di Milano; \*\* Istat; \*\*\* Università degli Studi di Macerata, Centro Rossi-Doria (CRES), LUISS; \*\*\*\* CEPII. Questo lavoro è frutto di una collaborazione scientifica promossa dall'Istat attraverso il Piano triennale della ricerca.

<sup>2</sup> Si segnala che le elaborazioni contenute in questo contributo differiscono in misura limitata rispetto a quanto pubblicato in Istat (2019), in quanto la base dati utilizzata è stata integrata con fonti amministrative che ne hanno modificato il campo di osservazione. I risultati sono comunque coerenti con quanto pubblicato in Istat (2019).

scrivere alcune caratteristiche delle imprese in base al paese di provenienza degli imprenditori e dei lavoratori<sup>3</sup> e in base alla struttura proprietaria dell'impresa.

Tale fonte di informazione è innovativa e rilevante in quanto generalmente le indagini sulle caratteristiche delle imprese e degli imprenditori, ad esempio sull'effetto del paese di origine dell'imprenditore su diverse variabili di *outcome* dell'impresa, quali la produttività, l'innovazione e l'export, sono quasi esclusivamente basate su indagini campionarie in cui le informazioni sono dichiarate dai rispondenti. Nel nostro caso abbiamo invece una base informativa comprendente l'intera popolazione degli imprenditori, ed il dato sul paese di origine degli imprenditori è di fonte amministrativa.

### Imprenditori immigrati: genere, geografia, settore produttivo e dimensione d'impresa

In base al paese di provenienza degli imprenditori attivi in Italia nel 2016, è possibile evidenziare che il 93 per cento di essi era nato in Italia, mentre il restante 7 per cento era nato all'estero<sup>4</sup>. La percentuale aumenta leggermente nel caso delle imprenditrici nate all'estero, le quali risultano pari all'8,2 per cento del totale delle imprenditrici. Ciò si traduce nel fatto che tra gli imprenditori nati in Italia il 28,3 per cento sono femmine, mentre tra quelli nati all'estero la percentuale aumenta al 33 per cento. L'imprenditoria immigrata – per usare la definizione di Kerr e Kerr (2018) – appare quindi leggermente più femminile di quella nativa.

Relativamente alle diverse aree geografiche di provenienza degli imprenditori e delle imprenditrici immigrate, il 20,6 per cento proviene da paesi europei non inclusi tra i membri UE, il 17,2 per cento da paesi dell'Area dell'euro (a 12 paesi), il 15,1 per cento da paesi dell'Asia orientale, il 13,4 per cento da altri paesi UE, mentre le altre aree di provenienza mostrano percentuali inferiori al 10 per cento.

La presenza maschile è predominante in tutti i casi, e in alcuni di essi, quali quelli degli imprenditori provenienti dall'Asia centrale, dall'Africa settentrionale e dal Medio Oriente, è superiore all'80 per cento (tabella 1). Le aree

#### Paese di origine degli Imprenditori immigrati

	Genere	
	Femmine	Maschi
Area euro12	34,9	65,1
Altri paesi UE	43,7	56,3
Paesi europei no UE	28,3	71,7
Africa settentrionale	14,6	85,4
Altri paesi africani	27,6	72,4
America centro-meridionale	42,6	57,4
America settentrionale	33,1	66,9
Asia centrale	11,6	88,4
Asia orientale	47,5	52,5
Medio oriente	17,4	82,6
Oceania	30,9	69,1
<b>Totale</b>	<b>33,0</b>	<b>67,0</b>

Fonte: elaborazione su dati Istat, anno riferimento 2016.

a maggiore presenza femminile sono quelle dell'Asia orientale, dell'America centro-meridionale e degli Altri paesi UE.

Dal lato dei settori di attività, il 91 per cento degli imprenditori attivi nei comparti industriali è nato in Italia; il 2,7 per cento proviene da paesi UE; il 6,3 per cento da paesi extra-UE. Nel comparto dei servizi, il 93,4 per cento è italiano; l'1,8 per cento proviene da paesi UE; il 4,7 per cento da paesi extra-UE (tabella 2).

Gli imprenditori immigrati provenienti da paesi UE sono maggiormente attivi nei settori delle manifatture a medio-alta tecnologia e nella categoria residuale degli altri settori industriali, mentre gli imprenditori immigrati provenienti da paesi extra-UE risultano più attivi nei settori delle manifatture a bassa tecnologia e nelle costruzioni. Analogamente, mentre nei servizi finanziari gli imprenditori italiani sono circa il 97 per cento del totale, gli imprenditori immigrati sia UE che extra-UE rappresentano percentuali relativamente elevate nei servizi tecnologici ad alto contenuto di conoscenza e negli altri servizi.

Dal punto di vista della dimensione d'impresa, gli

<sup>3</sup> Tale integrazione di fonti informative è stata precedentemente utilizzata per lo studio delle dinamiche d'impresa. Si veda ad esempio Istat (2017).

<sup>4</sup> Il concetto di *provenienza* è diverso da quello di *nazionalità*. Un imprenditore nato all'estero potrebbe essere di nazionalità italiana, così come un imprenditore nato in Italia potrebbe non avere la nazionalità italiana. In ciò che segue useremo i termini *provenienza* e *nazionalità* come sinonimi.

imprenditori nati in Italia sono intorno al 92 per cento nelle piccole imprese (fino alla classe 20 – 49 addetti) e cominciano a calare in percentuale, fino a risultare il 71,4 per cento nella classe con più di 250 addetti (tabella 3). Gli imprenditori immigrati appaiono numericamente e percentualmente più concentrati nelle piccole imprese. Ciò che appare di grande interesse è il peso degli imprenditori “misti” (ovvero la co-presenza di imprenditori italiani e stranieri nella stessa impresa) nelle imprese medio-grandi e grandi, dove arrivano ad essere il 12,6 (classe 100 – 249 addetti) e il 23,7 per cento del totale per la classe dimensionale più elevata. Questi dati possono essere posti in relazione con l'evidenza che mostra che le imprese multinazionali sono presenti soprattutto all'interno delle classi dimensionali più elevate.

Tabella 2. Settori di occupazione degli imprenditori italiani e immigrati (%).

SETTORI ECONOMICI	Provenienza		
	Italiani	Immigrati UE	Immigrati Extra-UE
<b>INDUSTRIA</b>	91,0	2,7	6,3
Manifatture ad alta tecnologia	91,3	4,3	4,4
Manifatture a medio-alta tecnologia	94,0	2,8	3,2
Manifatture a medio-bassa tecnologia	94,9	1,9	3,3
Manifatture a bassa tecnologia	90,4	1,4	8,2
Altra Industria (B,D,E)	91,8	5,0	3,2
Costruzioni	89,7	3,3	7,0
<b>SERVIZI</b>	93,4	1,8	4,7
Servizi tecnologici ad alto contenuto di conoscenza	94,8	1,9	3,3
Servizi di mercato ad alto contenuto di conoscenza	95,9	1,5	2,7
Servizi finanziari	96,9	1,5	1,7
Altri servizi	91,9	2,0	6,0

Fonte: Elaborazione su dati Istat, anno di riferimento 2016. Per la definizione dei settori si veda Istat (2017)

Ciò appare di estremo interesse e suggerisce l'opportunità di ulteriori indagini per verificare se la diversità etnica del gruppo di controllo delle imprese possa avere effetti benefici sulla loro produttività e sulla loro internazionalizzazione, come recentemente riscontrato nel caso di altri paesi come la Danimarca (Parrotta, Pozzoli e Sala, 2016) e il Regno Unito (Ottaviano, Peri e Wright, 2018).

### Imprenditori immigrati e distribuzione etnica della forza lavoro

Com'era immaginabile, la maggior parte dei lavoratori nati all'estero lavora in imprese in cui l'imprenditore è nato in Italia. Il 12 per cento lavora in imprese in cui il paese di provenienza dell'imprenditore o degli imprenditori, se più di uno, coincide con quello del lavoratore. Il 12,3 per cento lavora invece in imprese in cui l'imprenditore non è nato in Italia ma nemmeno nel paese di provenienza del lavoratore.

Tabella 3. Imprenditori italiani e immigrati e dimensione d'impresa (%)

Classe di addetti	Provenienza imprenditori		
	Italiani	Stranieri	Misti
0	91,9	6,2	2,0
1 - 4	92,3	7,3	0,4
5 - 9	92,0	6,6	1,4
10 - 19	92,2	5,7	2,1
20-49	91,1	4,9	4,0
50-99	87,8	4,3	7,9
100-249	82,6	4,8	12,6
250+	71,4	4,9	23,7

Fonte: elaborazione su dati Istat, anno riferimento 2016.

La Tabella 4 mostra, per le prime 10 nazionalità di lavoratori nati all'estero, la distribuzione della forza lavoro per paese di provenienza degli imprenditori. La corrispondenza tra paese di provenienza dell'imprenditore e paese di provenienza della forza lavoro è particolarmente elevata nel caso della Cina, per cui si arriva all'89,3 per cento della manodopera complessiva di origine cinese impiegata in imprese i cui imprenditori o imprenditrici siano nati in Cina. Altri casi in cui la concentrazione risulta maggiore del 10 per cento sono quelli dei lavoratori nati in Egitto, in Pakistan e in Bangladesh.

Tabella 4. Caratteristiche etniche della forza lavoro e imprenditoria immigrata  
Percentuale, prime 10 nazionalità più numerose in Italia

	Percentuale di dipendenti il cui paese di origine coincide con quello degli imprenditori	Percentuale di dipendenti il cui paese di origine <i>non</i> coincide con quello degli imprenditori	Percentuale di dipendenti stranieri che lavorano in imprese gestite da soli imprenditori italiani
Cina	89,3	1,6	9,1
Romania	5,4	9,6	85,0
Albania	8,1	9,5	82,4
Egitto	32,7	10,5	56,8
Bangladesh	14,7	14,5	70,7
Pakistan	21,1	14,8	64,2
Marocco	4,8	12,1	83,1
India	9,4	12,1	78,6
Germania	6,8	15,0	78,2
Francia	9,1	17,4	73,6
<b>Totale</b>	<b>12,0</b>	<b>12,3</b>	<b>75,7</b>

Fonte: elaborazione su dati Istat, anno riferimento 2016.

### Imprenditori immigrati e esportazioni

È interessante osservare la relazione tra la composizione etnica degli imprenditori e l'internazionalizzazione dell'impresa. Dalla Tabella 5 si evince come, in generale, l'essere imprenditore straniero oppure nativo non sia discriminante rispetto al fatto che l'impresa sia esportatrice oppure non lo sia, mentre la percentuale delle imprese esportatrici è considerevolmente più elevata tra le imprese con imprenditori di provenienza mista, all'interno delle quali si trovano le imprese multinazionali, che hanno notoriamente una propensione a esportare più alta della media. Tale dato generale non permette di evidenziare la grande eterogeneità esistente in termini di settore, dimensione d'impresa e mercato estero di destinazione e permette di fornire solo una indicazione preliminare della relazione bilaterale tra il paese dell'imprenditore nato all'estero e il mercato di sbocco dell'impresa.

Per tale motivo, sono necessarie ulteriori indagini, che superino l'analisi descrittiva del fenomeno e che permettano di valutare correttamente se la composizione etnica mista del gruppo imprenditoriale eserciti un effetto aggiuntivo di stimolo della capacità di esportare, rispetto a quello dovuto alla natura multinazionale dell'impresa, cercando un collegamento con le analisi su dati aggregati (Bratti, De Benedictis e Santoni, 2019) e con quelle realizzate per anni precedenti sulle imprese ad elevata crescita (Istat, 2018), riassunte nella Tabella 6.

Questa mostra infatti come, per le imprese maggiormente dinamiche e di proprietà di imprenditori nati all'estero, la nazionalità dell'imprenditore (indicata in riga, per macro-aree geografiche) abbia una relazione positiva con il mercato di esportazione prevalente dell'impresa. Ad esempio, il 71,4 per cento delle imprese caratterizzate dalla presenza di un imprenditore proveniente dall'Area dell'euro (a 12) esportano prevalentemente verso quel medesimo mercato.

Tabella 5. Imprenditori italiani e immigrati ed esportazioni

Imprese attive	Provenienza		
	Italiani	Stranieri	Misti
Non esportatrici	95,8	95,0	83,6
Esportatrici	4,2	5,0	16,4
<b>Totale</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>

Fonte: Elaborazione su dati Istat, anno di riferimento 2016.

Sarà di notevole interesse verificare attraverso i dati d'impresa se quanto già posto in evidenza dalle analisi precedenti su dati aggregati (Bratti, De Benedictis e Santoni, 2019) sia confermato e se la presenza di imprenditori nati all'estero favorisca effettivamente le esportazioni delle imprese in cui questi operano, promuovendo i flussi bilaterali verso i paesi di provenienza e stimolando la competitività e l'internazionalizzazione.

Tabella 6. Imprenditori nati all'estero ed esportazioni Anno 2016

	Area euro12	Altri paesi UE	Paesi europei no UE	Africa settentr.	Altri paesi africani	America centro-merid.	America settentr.	Asia centrale	Asia orientale	Medio oriente	Oceania
Area euro12	71,4	7,1	5,6	1,6	1,6	1,5	4,0	0,8	4,0	1,6	0,8
Altri paesi UE	1,3	67,5	2,5	0,0	1,3	2,5	8,6	0,0	8,8	5,0	2,5
Paesi europei no UE	11,5	11,7	62,8	3,2	0,0	2,1	1,1	1,1	4,3	1,1	1,1
Africa settentrionale	13,5	8,1	16,2	19,0	2,7	0,0	13,5	2,7	8,1	8,1	8,1
Altri paesi africani	0,0	0,0	28,5	0,0	42,9	0,0	14,3	0,0	14,3	0,0	0,0
America centro-meridionale	12,7	12,8	14,9	2,1	4,3	27,7	8,5	2,1	4,3	8,5	2,1
America settentrionale	4,3	7,1	4,3	1,4	1,4	0,0	77,2	0,0	1,4	2,9	0,0
Asia centrale	16,7	16,7	11,1	5,6	5,6	0,0	5,6	27,8	0,0	5,6	5,3
Asia orientale	20,2	12,5	10,9	1,6	0,0	4,7	1,6	0,0	43,8	4,7	0,0
Medio oriente	22,2	0,0	11,1	0,0	0,0	0,0	11,1	0,0	0,0	55,6	0,0
Oceania	12,5	12,5	12,5	0,0	0,0	0,0	12,5	0,0	12,5	0,0	37,5

Fonte: Istat, 2018; anno riferimento 2016. Il dato è riferito alle sole imprese high-growth. Si veda Istat (2018) per una definizione.

## Bibliografia

Bratti, M., L. De Benedictis e G. Santoni (2019), "Immigrant Entrepreneurs, Diasporas and Exports," *Journal of Regional Science*, prossima pubblicazione.

Eurostat (2019), *Statistiche sulle migrazioni internazionali e sulle popolazioni di origine straniera*, Eurostat, Lussemburgo.

Istat (2017), I profili dei nuovi imprenditori e delle imprese *high-growth*, Statistiche report – Anno 2015, Istat, 28 novembre 2017.

Istat (2018), I profili dei nuovi imprenditori e delle imprese ad elevata crescita, Statistiche report – Anno 2015, Istat, 14 dicembre 2018.

Istat (2019), *La situazione del paese – ISTAT Rapporto annuale*, giugno 2019

Kerr, S.P. e W.R. Kerr (2018), "Immigrant entrepreneurship in America: Evidence from the Survey of Business Owners 2007 & 2012," *Harvard Business School*, Working Paper No 18-098.

Ottaviano, G.I.P., G. Peri e G.C. Wright (2018), "Immigration, trade and productivity in services: Evidence from U.K. firms", *Journal of International Economics*, 112(C), 88-108.

Parrotta, P., D. Pozzoli, e D. Sala (2016), "Ethnic diversity and firms' export behavior", *European Economic Review*, 89(C), 248-263.