

Le affiliate estere come “piattaforma” per le esportazioni

contributi

di Emanuela Trinca ed Elisabetta Bilotta*

Introduzione

L'espansione all'estero delle attività di impresa può essere ricondotta sia alla necessità di consolidare o ampliare il presidio sui mercati esteri, sia all'opportunità di utilizzare i vantaggi competitivi presenti nel paese di localizzazione per sviluppare produzioni di merci e servizi destinati poi alla vendita sui mercati internazionali. Queste diverse motivazioni si collocano solitamente in un quadro evolutivo, in quanto un investimento estero inizialmente finalizzato all'ampliamento del presidio su un mercato estero può in seguito essere finalizzato come piattaforma per l'accesso a nuovi mercati. Questa ricerca parte da un'analisi della letteratura internazionale sul ruolo delle affiliate estere come piattaforma per le esportazioni, per poi realizzare un approfondimento empirico che utilizza i dati recentemente resi disponibili dall'ISTAT sulle esportazioni delle controllate estere residenti in Italia e sulle esportazioni delle controllate italiane residenti all'estero. L'analisi empirica è realizzata prima sulla base di dati aggregati e poi, limitatamente all'indagine sulle imprese a controllo estero residenti in Italia, con una modellizzazione di tipo micro-econometrico, finalizzata ad individuare le determinanti della differente propensione all'export delle affiliate estere residenti in Italia.

1. Motivazioni degli investimenti esteri e propensione all'export delle affiliate estere

La letteratura economica si focalizza prevalentemente sui rapporti tra esportazioni

ed investimenti diretti esteri in un quadro statico, ossia come ipotesi alternative alla scelta di espansione internazionale delle imprese. In particolare Lipsey e Weiss (1984), analizzando la relazione tra esportazioni Usa e vendite delle affiliate statunitensi all'estero, giungono alla conclusione che la produzione internazionale può essere vista come un mezzo tramite il quale le grandi imprese oligopolistiche competono per le quote di mercato e, pertanto, stimolano le esportazioni. Sono invece molto pochi gli studi condotti a livello di impresa, principalmente a causa della difficoltà di reperire i dati. Tra questi merita di essere menzionata un'analisi empirica condotta da Head e Ries (2001) che, utilizzando un campione panel di multinazionali giapponesi, dimostra come le imprese investitrici che incrementano i propri investimenti esteri registrino anche incrementi nelle esportazioni. Un altro filone di ricerca pone invece l'accento sul fatto che le controllate estere permettono di acquisire conoscenza riguardo ai mercati lontani, di valutare come funzionano i canali di distribuzione internazionale e, soprattutto, di accedere a estese reti produttive internazionali (Kneller e Pisu, 2005). Infatti, l'apertura di un'affiliata all'estero può contribuire a migliorare la capacità di penetrare nel mercato estero, grazie ai vantaggi di prossimità. In sostanza produzione internazionale e commercio sembrano concorrere insieme: l'investimento estero amplia la quota di mercato dell'impresa, ne rafforza la capacità/potenzialità di apprendimento su contesti e mercati nuovi, rafforzandone così

* Il contributo è frutto di un lavoro congiunto, tuttavia il paragrafo 3 e le conclusioni sono da attribuire ad Emanuela Trinca, mentre l'introduzione e i paragrafi 1 e 2 sono da attribuire ad Elisabetta Bilotta. Si ringrazia il dottor Stefano Menghinello per i preziosi suggerimenti forniti per lo sviluppo dell'analisi empirica.

anche la potenzialità/performance esplorativa.

Recenti sviluppi riguardano anche l'emergere della letteratura sugli investimenti esteri destinati a creare piattaforme di esportazione o di modelli di forme particolarmente complesse di interazioni verticali fra imprese (Blonigen 2005). Nel primo caso l'impresa multinazionale effettua un investimento estero in un'economia ospite allo scopo di rifornire di esportazioni un gruppo di paesi limitrofi (Ekholm et al. 2003). Nel secondo troviamo una pluralità di affiliate estere che frammentano il processo di produzione: si scambiano fra loro prodotti intermedi che sottopongono a un'ulteriore lavorazione prima di inviare i semilavorati così ottenuti alla casa madre (Baltagi et al. 2004).

In generale gli IDE in entrata svolgono una funzione di rilievo per espandere le esportazioni del paese di destinazione, grazie agli effetti di diffusione tecnologica e di creazione di economie esterne che essi producono. Occorre inoltre considerare l'apporto fornito in termini di acquisizione della cultura di marketing e di management moderno, soprattutto quando gli IDE sono finalizzati alla creazione nel paese ospite di piattaforme di esportazione destinate a servire l'insieme del mercato mondiale. Così uno studio relativo ai rapporti fra IDE ed esportazioni nel periodo 1980-2003 in otto paesi ad alto sviluppo dell'Asia orientale dimostra l'esistenza di un rapporto causale fra gli IDE in entrata e la crescita delle vendite all'estero, fornendo una conferma empirica del fatto che tali paesi perseguono una politica di creazione di piattaforme per le esportazioni (Johnson 2006). Risultati analoghi valgono anche per la sola Cina per i periodi 1986-1997 (Zhang e Song 2001) e 1980-2004 (Zhang 2006), nonché per il Regno Unito per gli anni 1988-1999. In quest'ultimo caso, la funzione del mercato britannico come piattaforma di esportazione per le imprese europee ed extra-UE si traduce nella circostanza che le filiali estere che operano in quel paese sono più impegnate a sviluppare le esportazioni di quanto non lo siano le imprese nazionali e contribuiscono in modo rilevante alle vendite all'estero della Gran Bretagna (Kneller e Pisu 2004).

Per completezza di argomento va aggiunto che la condizione di piattaforma per l'esportazione influenza anche le relazioni fra

IDE in uscita ed esportazioni. Astraendo da tale condizione, un'indagine riguardante gli IDE e le esportazioni del Giappone in 38 paesi riceventi nel periodo 1989-1998 mette in luce come talvolta le due variabili siano legate da rapporti di complementarità e talvolta di sostituzione, a seconda delle industrie considerate. Tuttavia, considerando la qualità di piattaforma per l'esportazione del paese ricevente, in numerosi casi il senso di tali relazioni viene modificato (Tadesse e Ryan 2005).

2. Dati e metodi di analisi

I dati impiegati in questo lavoro derivano dalle Rilevazioni Istat sulle imprese a controllo estero residenti in Italia (Inward FATS) e sulle imprese a controllo nazionale residenti all'estero (Outward FATS). La produzione di stime sull'interscambio con l'estero delle affiliate estere è presente per entrambe queste due rilevazioni, con modalità però differenti in relazione alle caratteristiche specifiche delle due indagini. In particolare, per la rilevazione "Inward FATS" sono disponibili le variabili relative alle esportazioni ed importazioni di merci, totali ed intra-gruppo. Mentre per la rilevazione "Outward FATS" la disponibilità di dati è limitata alle sole esportazioni totali, senza distinzione tra merci e servizi.

L'analisi micro-econometrica è realizzata a partire dal campione dei rispondenti della rilevazione Inward FATS. In particolare, il campione è limitato alle sole imprese manifatturiere con almeno 10 addetti per un totale di 2.161 unità. La tavola 1 riporta la distribuzione del campione congiuntamente per livello di propensione all'export e per intensità tecnologica del settore di attività economica.

Il modello utilizzato è un *multinomial probit*. La variabile dipendente prevede quattro diverse modalità: elevata propensione all'export (rapporto esportazioni su fatturato maggiore o uguale al 70%), media propensione all'export (rapporto esportazioni su fatturato compreso tra 69% e 30%), modesta propensione all'export (rapporto esportazioni su fatturato minore del 30%) e nessuna attività di esportazione. In particolare quest'ultima modalità è utilizzata come

Tavola 1 - Imprese manifatturiere a controllo estero residenti in Italia per livello di propensione all'export e intensità tecnologica del settore. Anno 2008

Settori	Elevata propensione all'export	Media propensione all'export	Modesta propensione all'export	Nessuna attività di esportazione	Totale
	Valori				
Industrie ad alta tecnologia	53	64	113	34	264
Industrie a medio-alta tecnologia	222	343	330	90	985
Industrie a medio-bassa tecnologia	71	175	228	63	537
Industrie a bassa tecnologia	93	85	161	36	375
Totale	439	667	832	223	2161
	Composizioni % rispetto al totale				
Industrie ad alta tecnologia	2,5	3,0	5,2	1,6	12,2
Industrie a medio-alta tecnologia	10,3	15,9	15,3	4,2	45,6
Industrie a medio-bassa tecnologia	3,3	8,1	10,6	2,9	24,8
Industrie a bassa tecnologia	4,3	3,9	7,5	1,7	17,4
Totale	20,3	30,9	38,5	10,3	100,0

Fonte: Istat

riferimento (*baseline*) del modello.

Le variabili esplicative includono la dimensione economica (logaritmo del numero di addetti), la produttività apparente del lavoro (valore aggiunto su addetti), il costo unitario del lavoro (costo del lavoro su addetti), il fatturato per addetto, l'intensità di Ricerca & Sviluppo (spesa in R&S su addetti) e la profittabilità (margine operativo lordo su valore aggiunto). È inoltre incluso un set di

variabili *dummy* relative al settore di appartenenza, raggruppato per intensità tecnologica, alla tipologia dimensionale dell'impresa (grandi, piccole e medie imprese) ed ad alcuni paesi del controllante ultimo estero (Stati Uniti, Giappone, Regno, Germania, Francia). È riportata a seguire la matrice di correlazione tra le variabili esplicative (Tavola 2).

Tavola 2 - Matrice di correlazione tra le variabili esplicative del modello

	Dimensione economica	Produttività apparente del lavoro	Costo unitario del lavoro	Fatturato per addetto	Intensità di R&S	Profittabilità
Dimensione economica	1,00					
Produttività apparente del lavoro	0,05	1,00				
Costo unitario del lavoro	0,21	0,54	1,00			
Fatturato per addetto	0,05	0,55	0,34	1,00		
Intensità di R&S	0,17	0,84	0,14	0,02	1,00	
Profittabilità	-0,09	0,26	0,01	0,10	0,00	1,00

3. Analisi delle esportazioni delle affiliate estere in Italia e italiane all'estero

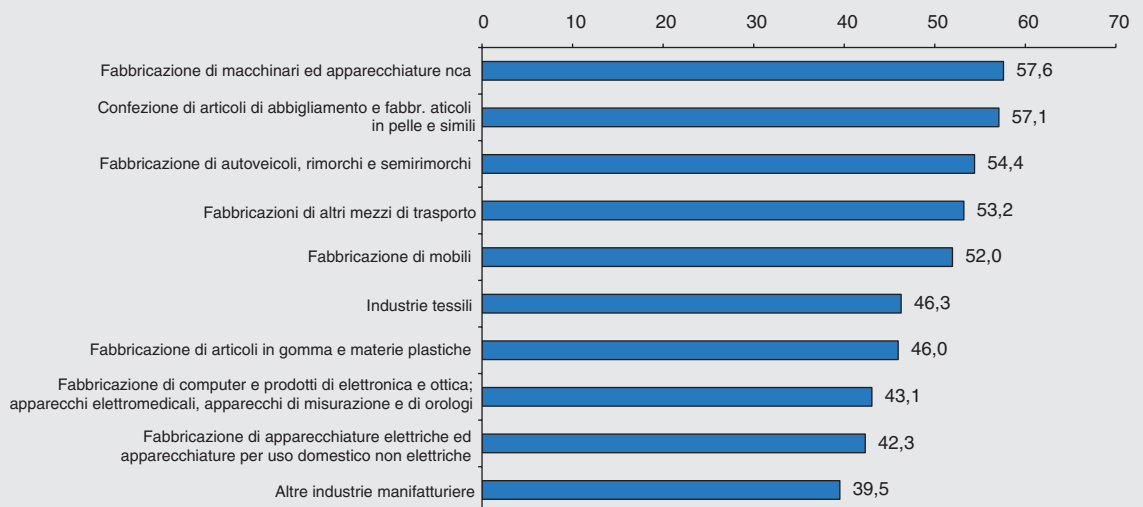
Le multinazionali estere presenti sul territorio nazionale contribuiscono in modo significativo all'interscambio commerciale italiano, realizzando il 21,6 per cento delle esportazioni nazionali di merci. Significativa risulta l'incidenza delle multinazionali estere nelle esportazioni nazionali attivate dalla fabbricazione di prodotti farmaceutici (57,8 per cento), fabbricazione di prodotti chimici

(41,2 per cento), fabbricazione di computer e prodotti di elettronica (33,9 per cento), fabbricazione di apparecchiature elettriche ed apparecchiature per uso domestico non elettriche (32,1 per cento) e fabbricazione di articoli in gomma e materie plastiche (27,6 per cento). Al contrario, i settori che presentano quote molto contenute sul totale delle esportazioni nazionali sono l'estrazione di minerali (1,9 per cento), l'industria del legno (2,8 per cento), la fabbricazione di mobili (5,0 per cento), le industrie tessili (7,2 per cento) e la confezione di articoli di

abbigliamento e articoli in pelle (7,2 per cento). (Tavola 5.2.1 Annuario Istat-ICE). Analizzando invece la propensione all'export delle controllate estere residenti in Italia, data dal rapporto tra esportazioni di merci e fatturato complessivo, emerge un orientamento sui mercati esteri particolarmente elevato per le imprese estere

attive nella fabbricazione di macchine e apparecchiature (57,6 per cento), nella confezione di articoli di abbigliamento e fabbricazione di articoli in pelle e simili (57,1 per cento), nella fabbricazione di autoveicoli, rimorchi e semirimorchi (54,4 per cento) e nella fabbricazione di altri mezzi di trasporto (53,2 per cento) (Grafico 1).

Grafico 1
Propensione all'export delle imprese a controllo estero residenti in Italia per settore di attività economica. Anno 2008
 Valori percentuali



Molto più contenuta, ma comunque significativa, è la propensione all'export delle affiliate estere attive nella altre industrie manifatturiere (39,5 per cento), nella fabbricazione di apparecchiature elettriche ed apparecchiature per uso domestico non elettriche (42,3 per cento), nella fabbricazione di computer e prodotti di elettronica e ottica, di apparecchi elettromedicali, di apparecchi di misurazione e di orologi (43,1 per cento). Anche le multinazionali italiane impiegano le loro affiliate estere non solo per vendere beni e servizi nel paese estero di residenza, ma anche come base per esportare in altri paesi, tra cui l'Italia.

A livello generale, oltre il 26% del fatturato realizzato all'estero dalle affiliate italiane è destinato alla vendita su mercati diversi da quello di localizzazione. La propensione all'export delle affiliate italiane all'estero è particolarmente elevata nei settori tradizionali del Made in Italy come le industrie conciarie, della fabbricazione di prodotti in cuoio, pelle e similari (82,4%), nelle industrie tessili e dell'abbigliamento (71,8%) e nelle industrie del legno, della carta, stampa ed editoria

(59,5%), mentre è più contenuta per le affiliate italiane attive nella fabbricazione di coke e raffinerie di petrolio (40 per cento), nella fabbricazione di mezzi di trasporto (40,2 per cento) e nella produzione e distribuzione di energia elettrica, gas e acqua (41,3 per cento) (Grafico 2)

Segue un'analisi cartografica della propensione all'export delle affiliate italiane all'estero attive nella manifattura. In particolare, i paesi in cui si riscontra una presenza significativa delle multinazionali italiane in attività industriali (oltre il 3% degli addetti a controllo italiano residenti all'estero) sono classificati in tre distinte tipologie:

paesi con elevata propensione all'export delle affiliate italiane (rapporto tra esportazioni di merci e servizi maggiore o uguale al 66%), paesi con significativa propensione all'export delle affiliate italiane (rapporto tra esportazioni di merci e servizi compreso tra 66% e 33%), paesi con modesta propensione all'export delle affiliate italiane (rapporto tra esportazioni di merci e servizi inferiore al 33%).

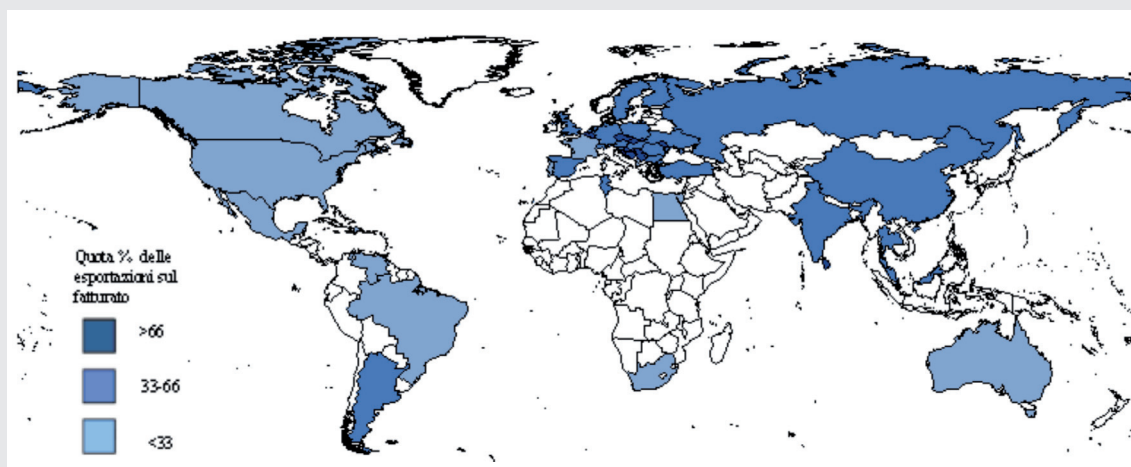
Grafico 2
Propensione all'export delle imprese estere a controllo nazionale per settore di attività economica. Anno 2008
Valori percentuali



A livello generale, si nota che i paesi che presentano una elevata propensione all'export sono di piccole dimensioni (limitato mercato interno) e molto prossimi all'Italia, con una localizzazione prevalente nell'est Europa. In particolare, le affiliate italiane

all'estero attive nella manifattura che presentano una elevata propensione all'export risiedono in: Bosnia e Erzegovina, Croazia, Slovacchia, Repubblica Ceca, Serbia e Moldavia, e Belgio (Cartogramma 1).

Cartogramma 1
Propensione all'export delle imprese manifatturiere a controllo nazionale per principali paesi. Anno 2008



I paesi che si contraddistinguono per una significativa propensione all'export sono prevalentemente localizzati in Europa, inclusa la Russia, in Cina, India ed Argentina. Una ridotta propensione all'export si riscontra per paesi geograficamente lontani e con dimensioni cospicue del mercato interno come Stati Uniti e Australia.

L'analisi micro-econometrica conferma, per tutte le tipologie di propensione all'export, che la dimensione economica e l'intensità della spesa in ricerca e sviluppo sono fattori

discriminanti per la capacità di esportazione delle controllate estere in Italia (Tavola 3). La presenza di un costo del lavoro contenuto e la tipologia "media impresa" risultano invece essere fattori specifici a sostegno dell'elevata propensione all'export delle affiliate estere che operano in Italia. A livello settoriale, l'appartenenza a settori a bassa tecnologia influisce positivamente sulla capacità esportativa, in misura più intensa per le affiliate con una più elevata propensione all'esportazione.

Tavola 3 - Determinanti della propensione all'export delle affiliate estere residenti in Italia attive nella manifattura (Modello multinomial logit- baseline=no esportazioni)

Variabili	Elevata propensione all'export	Media propensione all'export	Modesta propensione all'export
Dimensione economica	0,86 (4,59)***	0,98 (5,42)***	0,80 (4,63)***
Produttività apparente del lavoro	0,00 (0,48)	-0,00 (-1,07)	-0,00 (-1,86)*
Costo unitario del lavoro	-0,02 (-2,51)***	-0,01 (-0,82)	0,01 (1,30)
Fatturato per addetto	-0,00 (-0,42)	0,00 (0,69)	0,00 (1,98)**
Intensità di R&S	0,17 (2,97)***	0,17 (2,86)**	0,15 (2,51)**
Profittabilità	0,07 (1,23)	0,07 (0,97)	0,07 (1,16)
<i>Dummy dimensionali:</i>			
Grandi imprese	0,69 (0,99)	0,16 (0,23)	-0,12 (-0,19)
Medie imprese	0,77 (2,21)**	0,53 (1,62)	-0,00 (-0,00)
<i>Dummy per settori:</i>			
Settori a medio-alta tecnologia	0,78 (2,86)**	1,04 (3,85)***	0,41 (1,60)
Settori a medio-bassa tecnologia	-0,00 (-0,00)	0,72 (2,54)**	0,48 (1,85)*
Settori a bassa tecnologia	1,04 (3,18)***	0,76 (2,31)**	0,80 (2,71)*
<i>Dummy per paese del controllante:</i>			
Stati Uniti	0,16 (0,67)	-0,08 (-0,38)	-0,08 (-0,37)
Giappone	0,05 (0,07)	-0,20 (-0,31)	0,05 (0,09)
Regno Unito	-0,26 (-0,85)	-0,43 (-1,46)	-0,37 (-1,31)
Germania	0,78 (2,67)***	0,43 (1,54)	0,62 (2,25)**
Francia	0,07 (0,25)	-0,00 (-0,01)	0,20 (0,80)
Costante	-2,86 (-4,25)***	-3,44 (-5,35)***	-2,80 (-4,48)***
Numero di osservazioni	439	667	832
Log pseudo-likelihood	-2555,7128		
Wald Chi ² (54)	343,99		
Prob > Chi ²	0,0000		
Pseudo R ²	0,0821		

Nota: *, **, *** sono relative a livelli di significatività del test statistico pari a 10%, 5% e 1%. Errori robusti tra parentesi

Conclusioni

La disponibilità di variabili “trade” prodotte dall'ISTAT nell'ambito del sistema di rilevazione sulle imprese multinazionali ha consentito di realizzare un interessante approfondimento su un aspetto cruciale ma relativamente poco studiato nell'ambito della letteratura sulle imprese multinazionali. La capacità di vendere i prodotti in un paese diverso da quello di localizzazione rappresenta infatti una peculiare caratteristica delle affiliate estere, cui è associata una particolare scelta strategica da parte delle imprese multinazionali, sia in termini di scelta di investimento iniziale che soprattutto di prospettive evolutive dell'investimento estero. All'impiego della controllata estera come piattaforma per esportare in altri paesi corrisponde infatti di solito una elevata capacità competitiva dell'impresa nonché un ruolo rilevante nell'affiliata estera nell'ambito della divisione internazionale del lavoro delle imprese multinazionali.

L'evidenza empirica prodotta ha mostrato, a livello aggregato, l'elevata propensione all'export sia delle affiliate estere presenti in

Italia che delle affiliate italiane all'estero. La distribuzione geografica della propensione all'export delle affiliate italiane all'estero sembra essere correlata con fattori di vicinanza geografica e dimensione del mercato interno. L'evidenza micro-econometrica conferma la rilevanza della dimensione di impresa ed anche dell'intensità di ricerca dell'impresa come fattori discriminanti della capacità di esportare per le imprese a controllo estero residenti in Italia. In particolare l'elevata propensione all'export sembra essere positivamente influenzata anche da ridotti livelli del costo del lavoro e dal posizionamento nella fascia delle medie imprese.

Questo lavoro consente anche di ricavare alcune interessanti indicazioni di policy sia per quanto riguarda le politiche di attrazione degli investimenti diretti esteri in Italia che, più in generale, per il sostegno della crescita del sistema produttivo italiano sui mercati internazionali. Si conferma infatti che un approccio più selettivo alle imprese multinazionali, focalizzato su quelle caratterizzate da una maggiore propensione

all'esportazione, potrebbe portare maggiori benefici in termini di rafforzamento della competitività del sistema paese.

Riferimento bibliografici

- Baltagi, B., P. Egger e M. Pfaffermayr (2004), *Estimating Model of Complex FDI: Are There Third-Country Effects?*, Mimeo.
- Bloningen, B. (2005), A Review of the Empirical Literature on FDI Determinant, *Atlantic Economic Journal*, 33, 383-403.
- Canteweel J. (1994), "The relationship between international trade and international production", in D. Greenway, Winter L.A. (a cura di), *Survey in International Trade*, lackwell, Oxford, pp. 303-28.
- Ekholm, K., R. Forslid e J. Markusen (2003), *Export-Platform Foreign Direct Investment*, NBER WP No. 9517.
- Head K., Ries J. (2002), "Offshore production and skill upgrading by Japanese manufacturing firms", *Journal of International Economics*, n.58, pp. 81-105.
- Johnson, A. (2006), *FDI and Exports: The Case of the High Performing East Asian Economies*, CESIS Electronic Working Paper Series, No. 57.
- Kneller, R. e M. Pisu (2004), *Export-oriented FDI in the UK*, *Oxford Review of Economic Policy*, 20, 424-439.
- Kneller W., Pisu M. (2005), *Industrial linkages and export spillover from FDI*, Paper presentato al Workshop "Foreign direct investment, international trade and competitiveness", Urbino, 27-28 maggio.
- Lipsey R.E., Weiss M.(1984), "Foreign production and export of individual firm", *Review of Economics and Statistics*, vol. 66.
- Markusen, J. e K. Maskus (2001.), *A Unified Approach to Intra-Industry Trade and Direct Foreign Investment*, NBER WP, No. 8335.
- Tadesse, B. e M. Ryan (2005), *Export Platforms and the Industry-Specific FDI-Trade Relationship*, *Journal of Economic Integration*, 20, 644-671.
- Zhang, K. (2006), *FDI and Host Countries' Exports: The Case of China*, *Economia Internazionale, International Economics*, LIX, 113-123.
- Zhang, K. e S. Song (2001), *Promoting Exports: the Role of Inward FDI in China*, *China Economic Review*, 11, 385-396.