

See discussions, stats, and author profiles for this publication at: <https://www.researchgate.net/publication/307606555>

# Presenza multinazionale ed effetti sulla composizione della forza lavoro in Veneto

Chapter · July 2016

---

CITATIONS

0

---

READS

10

3 authors:



[Mariachiara Barzotto](#)

University of Birmingham

5 PUBLICATIONS 0 CITATIONS

SEE PROFILE



[Ilaria Mariotti](#)

Politecnico di Milano

68 PUBLICATIONS 313 CITATIONS

SEE PROFILE



[Marco Alberto Mutinelli](#)

Università degli Studi di Brescia

38 PUBLICATIONS 447 CITATIONS

SEE PROFILE

**LE IMPRESE**



## 6.1 L'internazionalizzazione commerciale delle imprese italiane\*

Nel 2015 le esportazioni italiane hanno continuato a crescere, pur in un contesto ancora caratterizzato da notevoli incertezze. In questo quadro macroeconomico è proseguita la tendenza, in atto sin dal 2010, all'aumento del numero degli esportatori italiani, che ha raggiunto le 214.113 unità, oltre 1.000 in più rispetto all'anno precedente.<sup>1</sup>

Esaminando il numero degli esportatori per classi dimensionali basate sul valore del fatturato estero conseguito in un anno (tavola 6.1), emerge che l'incremento registrato nel 2015 è stato determinato principalmente dall'aumento dei micro-esportatori, operatori che hanno un fatturato all'esportazione inferiore a 250 mila euro, alcuni dei quali presumibilmente si affacciano occasionalmente sui mercati internazionali. Al netto di questa categoria il numero degli esportatori è rimasto sostanzialmente stabile (-182 unità), e l'unica altra classe che ha sperimentato un aumento è stata quella con valore di esportazioni compreso tra 15 e 50 milioni di euro.

**Tavola 6.1 - Operatori ed esportazioni per classe inflazionata di valore delle esportazioni**  
Numeri, valori in milioni di euro e variazioni percentuali sull'anno precedente

Classi di valore delle esportazioni in migliaia di euro <sup>(1)</sup>	Operatori						Esportazioni						
	2014		2015 <sup>(2)</sup>				2014		2015 <sup>(2)</sup>				
	N°	Peso %	N°	Peso %	% cumulata	Var %	Valori	Peso %	Valori	Peso %	% cumulata	Var %	Contributo alla crescita
0-75	136.753	64,2	138.038	64,5	64,5	0,9	2.393	0,6	2.466	0,6	0,6	3,1	0,02
75-250	26.653	12,5	26.688	12,5	76,9	0,1	4.348	1,1	4.530	1,1	1,7	4,2	0,05
250-750	19.180	9,0	19.142	8,9	85,9	-0,2	9.827	2,5	10.177	2,5	4,3	3,6	0,09
750-2.500	15.319	7,2	15.263	7,1	93,0	-0,4	24.623	6,3	25.552	6,3	10,6	3,8	0,24
2.500-5.000	6.043	2,8	5.907	2,8	95,8	-2,3	24.552	6,3	24.928	6,2	16,8	1,5	0,10
5.000-15.000	5.547	2,6	5.544	2,6	98,4	-0,1	54.581	14,0	56.743	14,0	30,8	4,0	0,56
15.000-50.000	2.544	1,2	2.569	1,2	99,6	1,0	76.842	19,7	81.015	20,1	50,9	5,4	1,07
oltre 50.000	971	0,5	962	0,4	100,0	-0,9	192.169	49,4	198.498	49,1	100,0	3,3	1,63
<b>Totale</b>	<b>213.010</b>	<b>100,0</b>	<b>214.113</b>	<b>100,0</b>		<b>0,5</b>	<b>389.335</b>	<b>100,0</b>	<b>403.908</b>	<b>100,0</b>		<b>3,7</b>	<b>3,74</b>

<sup>(1)</sup> Gli estremi delle classi di valore delle esportazioni sono calcolate per ogni anno inflazionando le soglie sulla base dei valori medi unitari all'esportazione.

<sup>(2)</sup> Dati provvisori.

Fonte: elaborazioni Ice su dati Istat

\* Redatto da Elena Mazzeo (Istat). Supervisione di Giancarlo Corò (Università Ca' Foscari). Ha collaborato Lorenzo Soriani (Istat) nell'elaborazione dei dati sugli operatori e le imprese.

<sup>1</sup> L'Istat definisce operatore economico del commercio con l'estero il soggetto economico, identificato attraverso la partita Iva, che risulta avere effettuato almeno una transazione commerciale con l'estero nel periodo considerato; con impresa *esportatrice/importatrice*, invece, l'Istat identifica un'impresa 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 con l'estero, risulta aver effettuato transazioni commerciali con l'estero nel periodo di osservazione. In questo capitolo le due espressioni sono utilizzate come sinonimi. Si tenga presente tuttavia che per gli operatori i dati sono aggiornati al 2015, mentre i dati sulle imprese esportatrici/importatrici sono disponibili fino al 2014.

A questo incremento del numero dei micro-esportatori non ha, tuttavia, corrisposto un contributo rilevante alla dinamica delle esportazioni: si può anzi osservare che nel 2015, com'era successo anche l'anno precedente, i maggiori protagonisti dell'accelerazione delle esportazioni sono stati gli esportatori di dimensioni più elevate.

Tra il 2014 e il 2015 il tasso d'incremento più sostenuto delle esportazioni è stato infatti raggiunto dalla classe di operatori che esporta annualmente un valore compreso tra 15 e 50 milioni di euro, il cui aumento è stato pari al 5,4 per cento.<sup>2</sup> Questa classe e quella immediatamente superiore, con oltre 50 milioni di esportazioni, hanno contribuito per quasi tre quarti all'incremento complessivo delle vendite all'estero.

### Tavola 6.2 - Operatori, esportazioni e contributo alla crescita per classe inflazionata <sup>(1)</sup> di valore delle esportazioni

Esportazioni in milioni di euro; valore medio esportato in migliaia di euro

Anno	Operatori				Esportazioni				Contributo alla crescita delle esportazioni				Valore medio esportato			
	Fino a 750.000 euro	Da 750.000 a 5 milioni di euro	Oltre 5 milioni di euro	Totale	Fino a 750.000 euro	Da 750.000 a 5 milioni di euro	Oltre 5 milioni di euro	Totale	Fino a 750.000 euro	Da 750.000 a 5 milioni di euro	Oltre 5 milioni di euro	Totale	Fino a 750.000 euro	Da 750.000 a 5 milioni di euro	Oltre 5 milioni di euro	Totale
2006	172.157	24.125	10.513	206.795	13.244	42.384	273.088	328.715	0,2	0,9	9,6	10,7	77	1.757	25.976	1.590
2007	169.983	23.826	10.810	204.619	13.652	44.121	302.208	359.981	0,1	0,5	8,9	9,5	80	1.852	27.956	1.759
2008	172.352	23.021	10.270	205.643	14.425	44.264	305.587	364.275	0,2	0,0	0,9	1,2	84	1.923	29.755	1.771
2009	164.974	20.734	8.547	194.255	13.527	39.149	233.605	286.281	-0,2	-1,4	-19,8	-21,4	82	1.888	27.332	1.474
2010	174.862	21.684	9.162	205.708	14.432	42.848	274.068	331.348	0,3	1,3	14,1	15,7	83	1.976	29.914	1.611
2011	176.084	21.940	9.328	207.352	15.305	46.286	306.913	368.504	0,3	1,0	9,9	11,2	87	2.110	32.902	1.777
2012	178.452	21.577	9.061	209.090	16.067	47.646	317.729	381.442	0,2	0,4	2,9	3,5	90	2.208	35.066	1.824
2013	180.743	21.417	9.089	211.249	16.411	48.200	316.266	380.876	0,1	0,1	-0,4	-0,1	91	2.251	34.797	1.803
2014	182.586	21.362	9.062	213.010	16.568	49.175	323.592	389.335	0,0	0,3	1,9	2,2	91	2.302	35.709	1.828
2015 <sup>(2)</sup>	183.868	21.170	9.075	214.113	17.172	50.480	336.255	403.908	0,2	0,3	3,3	3,7	93	2.385	37.053	1.886

<sup>(1)</sup> Gli estremi delle classi di valore delle esportazioni sono calcolate per ogni anno inflazionando le soglie sulla base dei valori medi unitari all'esportazione.

<sup>(2)</sup> Dati provvisori.

Fonte: elaborazioni Ice su dati Istat

Osservando la tendenza di più lungo periodo, negli ultimi dieci anni si nota un aumento del numero degli operatori (il cosiddetto *margin estensivo*) interrotto solo nel 2009 (tavola 6.2): tra il 2006 e il 2015 il numero degli operatori è cresciuto di oltre 7.000 unità, pari al 3,5 per cento, grazie all'aumento registrato dalle classi più piccole, cresciute di quasi 12 mila unità nello stesso periodo, mentre contestualmente si è ridotto il numero di operatori appartenenti alle altre classi.

Nell'arco del decennio è aumentato anche il *margin intensivo*: la crescita del valore delle esportazioni, pari al 22,9 per cento, ha infatti largamente superato quella degli operatori. Il valore medio esportato da ciascun operatore è quindi passato da 1,6 a 1,9 milioni di euro, con un aumento del 18,7 per cento. È stato particolarmente rilevante l'incremento del valore medio esportato

<sup>2</sup> Se non diversamente specificato, nell'analisi dei dati per *classi di valore delle esportazioni* degli operatori, si farà riferimento alle classi inflazionate di valore e, in particolare, alla tavola 3.1.2 dell'Annuario Istat-Ice. Le classi inflazionate di valore sono definite a partire dalle classi di valore del 2010, inflazionando le soglie sulla base di indici dei valori medi unitari all'esportazione specifici per ogni classe, al fine di tenere conto della diversa composizione merceologica dei prodotti esportati.

della classe dei maggiori esportatori che, passando da 26 a 37 milioni di euro, è aumentato del 42,6 per cento in dieci anni, nonostante il ripiegamento sperimentato nel 2009 e nel 2013.

Confrontando la distribuzione delle presenze degli operatori italiani nelle diverse aree di destinazione delle merci nel 2015 con quella degli anni precedenti, si nota un lieve incremento (da 153,6 a 155 mila unità) nel numero di operatori attivi nel mercato dell'Unione Europea (UE).<sup>3</sup> L'Ue rappresenta l'area in cui viene realizzato il valore medio di esportazioni per operatore più elevato, pari a 1,5 milioni di euro. Fuori dall'UE, l'area caratterizzata da una maggiore presenza di operatori è quella dei paesi europei non UE, con poco meno di 83 mila presenze. Tuttavia, in quest'area da alcuni anni le presenze di operatori italiani si sono ridotte, in parte come effetto dei problemi nel mercato russo e della crisi russo-ucraina. Seguono l'America settentrionale e l'Asia orientale, entrambe con oltre 42 mila presenze, e il Medio Oriente (oltre 35 mila presenze). Una riduzione si è registrata anche in Africa settentrionale, un'area che tradizionalmente e per prossimità geografica è da tempo caratterizzata da un numero elevato di presenze di esportatori italiani, ma vi ha pesato la forte flessione di quelli attivi in Libia.

Tra i paesi in cui si registra la presenza più consistente di operatori italiani<sup>4</sup> rimangono ai primi posti la Germania, con oltre 70 mila presenze, la Francia, con oltre 68 mila, e la Svizzera, dove pure si è registrato un aumento (oltre 54 mila presenze). È inoltre proseguito l'aumento del numero di esportatori attivi in Croazia, che ormai sfiora le 20 mila presenze, mentre nel 2015 si è ridotto di quasi tremila unità quello in Russia. Tra i paesi extra-europei si confermano al primo posto gli Stati Uniti, con 39 mila presenze, in aumento di 2.400 rispetto all'anno precedente. In Cina il numero di esportatori italiani presenti è aumentato in pochi anni portandosi a 17 mila unità. Una tendenza simile ha accomunato tutta l'Asia orientale, area che ha visto in breve tempo crescere in misura notevole sia le presenze degli operatori italiani, sia il valore medio esportato (da 535 a 790 mila euro negli ultimi dieci anni). Un aumento consistente si è avuto anche nel valore medio esportato negli Stati Uniti (da 790 a 890 mila euro).

Un indicatore della capacità di diversificare i propri mercati di sbocco è dato dal numero medio dei mercati serviti per operatore: anche questo indicatore ha continuato ad aumentare nel 2015 (da 5,81 a 5,85),<sup>5</sup> mentre si è ulteriormente abbassata la quota di esportatori mono-mercato, che nel corso dell'ultimo decennio è passata dal 43,6 al 42,8 per cento del totale. È rimasta tuttavia stabile la frazione delle imprese esportatrici in oltre 40 mercati, alle quali si deve il 45 per cento delle esportazioni italiane.

<sup>3</sup> Si ceda in particolare tavola 3.1.7 dell'Annuario Istat-Ice.

<sup>4</sup> I dati sulla presenza di operatori per paese sono disponibili nelle tavole dell'Approfondimento geografico dell'Annuario Istat-Ice, edizione 2016 (parte 2 - tavole tipo 3); un quadro di sintesi è inoltre raffigurato nel primo cartogramma sempre nell'Annuario Istat-Ice.

<sup>5</sup> Stima effettuata a partire dalla tavola 3.1.3 dell'Annuario Istat-Ice.

### Grafico 6.1 - Margine estensivo e intensivo delle esportazioni

Numero di operatori commerciali all'esportazione, valori medi esportati in migliaia di euro

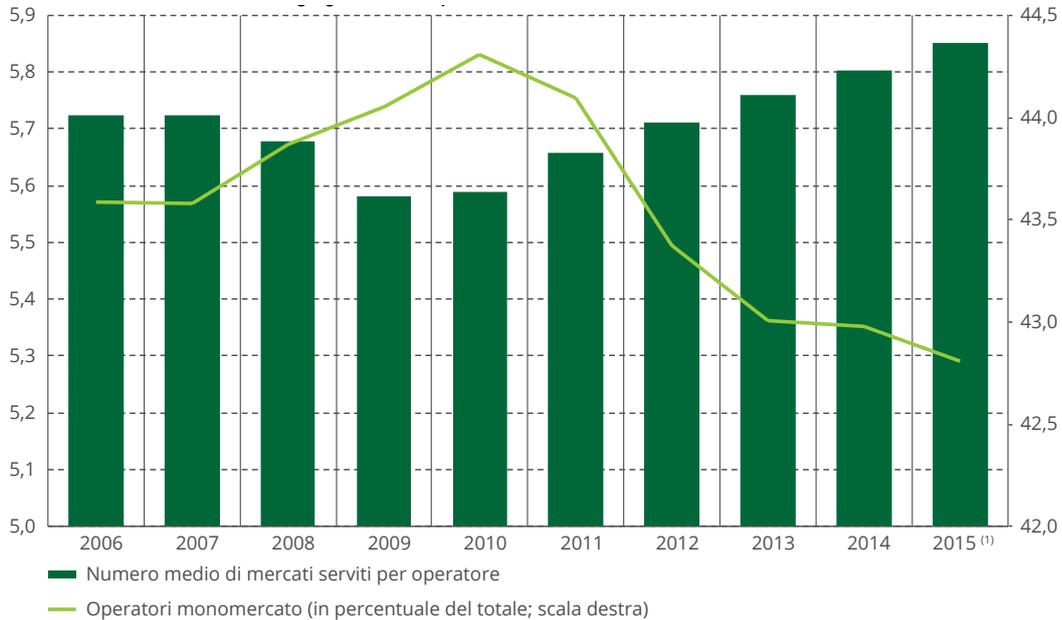


Operatori (scala sx) Valore medio esportato (scala dx)

<sup>(1)</sup> Dati provvisori

Fonte: elaborazioni Ice su dati Istat

### Grafico 6.2 - Diversificazione geografica delle esportazioni



Numero medio di mercati serviti per operatore  
Operatori monomercato (in percentuale del totale; scala destra)

<sup>(1)</sup> Dati provvisori

Fonte: elaborazioni Ice su dati Istat

La diversificazione merceologica dei prodotti venduti dagli esportatori italiani è piuttosto limitata: oltre il 50 per cento del totale degli operatori esporta un solo prodotto<sup>6</sup> e il 90 per cento non esporta più di 10 prodotti.<sup>7</sup> Tuttavia, nelle classi di esportatori che fatturano almeno 15 milioni di euro, il 60 per cento degli operatori esporta oltre 10 prodotti.

Nelle tavole 6.3 e 6.4 l'analisi sarà concentrata sulle classi di operatori di dimensione media (con valore di esportazioni annuo compreso tra 250 mila e 15 milioni di euro) e medio-grande (con valore di esportazioni annuo superiore a 15 milioni di euro). Si tratta, rispettivamente, di quasi 46 mila operatori (il 21,4 per cento del numero totale), che hanno realizzato il 28,5 per cento delle esportazioni italiane nel 2015, e di circa 3.500 soggetti (1,6 per cento del totale), che ne hanno fatturato il 68,2 per cento. È interessante notare che la variazione più sostenuta delle esportazioni si è registrata nel segmento degli esportatori di dimensione maggiore (+4,9 per cento), rispetto a una variazione ben più modesta (0,9 per cento) del segmento di dimensione media (tavola 6.3).

Per quest'ultima classe di operatori, le esportazioni sono cresciute del 7,1 per cento tra il 2010 e il 2015, per effetto principalmente delle vendite verso America settentrionale, Asia orientale e Medio Oriente. Per la classe di operatori di oltre 15 milioni di euro, le cui esportazioni sono aumentate di quasi il 29 per cento nel quinquennio considerato, i contributi principali alla crescita sono venuti dall'Unione Europea e dall'America settentrionale, che ne hanno realizzato quasi il 70 per cento.

### Tavola 6.3 - Dinamica delle esportazioni per classe di fatturato degli operatori <sup>(1)</sup> e area geografica

Variazioni, composizione percentuale e contributi alla crescita

Classi di fatturato	2015 <sup>(2)</sup>				2011-2015 <sup>(2)</sup>			
	var. % rispetto al 2014		composizione percentuale		var. % rispetto al 2010		contributi alla crescita	
Area geografica	tra 250 mila e 15 milioni di euro	>15 milioni di euro	tra 250 mila e 15 milioni di euro	>15 milioni di euro	tra 250 mila e 15 milioni di euro	>15 milioni di euro	tra 250 mila e 15 milioni di euro	>15 milioni di euro
Unione Europea	1,2	5,0	57,8	55,7	1,2	23,8	0,7	13,8
Paesi europei non UE	-8,8	-3,1	10,5	10,4	2,6	19,4	0,3	2,2
Africa settentrionale	-0,5	-9,3	3,3	3,0	-5,5	-1,9	-0,2	-0,1
Altri paesi africani	-0,0	-9,3	1,7	1,2	21,1	30,5	0,3	0,4
America settentrionale	9,6	23,1	7,1	10,4	40,6	84,7	2,2	6,2
America centro-meridionale	-3,2	-0,6	3,3	3,3	14,9	27,0	0,5	0,9
Medio Oriente	4,0	11,0	5,3	4,9	23,0	36,3	1,1	1,7
Asia centrale	13,7	9,7	1,5	1,3	9,5	-5,9	0,1	-0,1
Asia orientale	3,7	3,2	8,3	8,5	28,5	47,1	2,0	3,5
Oceania e altri territori	0,4	1,9	1,1	1,3	13,1	38,2	0,1	0,5
<b>Mondo</b>	<b>0,9</b>	<b>4,9</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>7,1</b>	<b>28,9</b>	<b>7,1</b>	<b>28,9</b>

<sup>(1)</sup> Operatori con valore annuo di esportazioni pari ad almeno 250 mila euro.

<sup>(2)</sup> Dati provvisori.

Fonte: elaborazioni Ices su dati Istat

<sup>6</sup> Va precisato che per circa il 27 per cento si tratta di operatori attivi negli scambi intracomunitari che, a partire dal 2001, non risultano più obbligati alla dichiarazione del dettaglio merceologico delle merci esportate (cfr. nota tavola 3.1.5 Annuario Istat-Ices 2016).

<sup>7</sup> Si ceda in particolare la tavola 3.1.5 *Operatori ed esportazioni per numero di merci e paesi di destinazione delle merci* - Annuario Istat-Ices, 2016.

Per quanto riguarda il contributo dei singoli settori produttivi alla crescita delle esportazioni (tavola 6.4), possiamo osservare che nel 2015, mentre tessile-abbigliamento e pelli e accessori hanno dato un apporto negativo per la classe di esportatori di media dimensione, altri settori, come i prodotti agricoli, gli alimentari, bevande e tabacchi, e i macchinari, hanno arrecato contributi positivi. Per la classe di operatori dai 15 milioni di euro l'incremento si è concentrato prevalentemente nelle esportazioni di mezzi di trasporto, macchinari e computer e altri prodotti elettronici.

**Tavola 6.4 - Dinamica delle esportazioni per classi di fatturato degli operatori <sup>(1)</sup> e merci associate all'attività economica**

Variazioni, composizione percentuale e contributi alla crescita

Classi di fatturato	2015 <sup>(2)</sup>				2011-2015 <sup>(2)</sup>			
	var. % rispetto al 2014		composizione percentuale		var. % rispetto al 2010		contributi alla crescita	
Raggruppamenti di merci per attività economica	tra 250 mila e 15 milioni di euro	>15 milioni di euro	tra 250 mila e 15 milioni di euro	>15 milioni di euro	tra 250 mila e 15 milioni	>15 milioni	tra 250 mila e 15 milioni di euro	>15 milioni di euro
Prodotti dell'agricoltura, della silvicoltura e della pesca	4,8	20,3	3,2	1,0	-0,4	50,3	0,0	0,4
Prodotti dell'estrazione di minerali da cave e miniere	-3,7	2,8	0,5	0,2	6,8	-10,4	0,0	0,0
Prodotti alimentari, bevande e tabacco	3,7	8,0	9,0	6,9	15,9	48,9	1,3	2,9
Prodotti tessili, abbigliamento, pelli e accessori	-3,3	4,4	15,0	10,6	0,3	52,1	0,0	4,7
Legno e prodotti in legno; carta e stampa	2,2	5,0	2,5	1,8	2,9	25,0	0,1	0,5
Coke e prodotti petroliferi raffinati	-3,1	-11,6	0,2	4,2	2,4	-16,0	0,0	-1,0
Sostanze e prodotti chimici	4,3	3,8	5,5	7,1	10,6	21,4	0,6	1,6
Articoli farmaceutici, chimico-medicinali e botanici	7,0	3,5	0,9	6,8	16,3	56,3	0,1	3,2
Articoli in gomma e materie plastiche, altri prodotti della lavorazione di minerali non metalliferi	2,0	5,3	8,0	5,4	4,0	28,8	0,3	1,5
Metalli di base e prodotti in metallo, esclusi macchine e impianti	-0,6	-2,9	10,4	10,9	5,1	13,0	0,5	1,6
Computer, apparecchi elettronici ed ottici	1,6	18,3	4,0	2,9	11,2	11,0	0,4	0,4
Apparecchi elettrici	1,5	6,6	5,2	5,4	3,2	16,8	0,2	1,0
Macchinari ed apparecchi n.c.a.	1,0	3,3	21,4	17,5	14,5	31,7	2,9	5,4
Mezzi di trasporto	3,8	14,2	4,6	13,6	7,6	34,4	0,4	4,5
Prodotti delle altre attività manifatturiere	-0,7	15,0	7,7	4,9	1,6	54,6	0,1	2,2
Altri prodotti n.c.a. <sup>(3)</sup>	0,4	-8,3	1,9	0,8	5,3	0,2	0,1	0,0
<b>Totale</b>	<b>0,9</b>	<b>4,9</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>7,1</b>	<b>28,9</b>	<b>7,1</b>	<b>28,9</b>

<sup>(1)</sup> Operatori con valore annuo di esportazioni pari ad almeno 250 mila euro.

<sup>(2)</sup> Dati provvisori.

<sup>(3)</sup> Include gli operatori attivi negli scambi intracomunitari che, a partire dal 2001, non risultano più obbligati alla dichiarazione del dettaglio merceologico delle esportazioni effettuate.

Fonte: elaborazioni Ices su dati Istat

Nell'arco temporale compreso tra il 2010 e il 2015 è interessante osservare come per le classi di operatori fino a 15 milioni di euro a trainare la crescita delle esportazioni sia stata in primo luogo la meccanica strumentale (oltre il 40 per cento dell'incremento), seguita dagli alimentari. Per gli operatori più grandi, con fatturato oltre 15 milioni, la crescita è stata meno concentrata: si è infatti diffusa tra diversi settori (macchine e apparecchi, mezzi di trasporto, tessili, abbigliamento, pelli e cuoio e prodotti farmaceutici).

I dati per operatori ed esportazioni distinti per numero di paesi di destinazione sono indicativi della capacità degli esportatori di avere una presenza più articolata sui mercati di sbocco dal punto di vista geografico.

**Tavola 6.6 - Imprese esportatrici ed esportazioni per classe di addetti**

Anno 2013

Classe di addetti	Francia					Germania				
	Imprese esportatrici		Esportazioni		Valore medio esportato	Imprese esportatrici		Esportazioni		Valore medio esportato
	Numero	Peso % <sup>(1)</sup>	Milioni di euro	Peso % <sup>(1)</sup>	Migliaia di euro	Numero	Peso % <sup>(1)</sup>	Milioni di euro	Peso % <sup>(1)</sup>	Migliaia di euro
Fino a 9	76.096	64,7	83.965	20,1	1.103	105.396	57,7	39.808	4,3	378
Da 10 a 49	28.599	24,3	42.528	10,2	1.487	52.396	28,7	63.316	6,8	1.208
Da 50 a 249	9.610	8,2	62.760	15,0	6.531	19.170	10,5	128.800	13,9	6.719
Oltre 250	3.229	2,7	229.418	54,8	71.049	5.550	3,0	692.518	74,9	124.778
Non specificati	2.789	-	12.503	-	4.483	129.281	-	168.717	-	1.305
<b>Totale</b>	<b>120.323</b>	<b>100,0</b>	<b>431.174</b>	<b>100,0</b>	<b>3.583</b>	<b>311.793</b>	<b>100,0</b>	<b>1.093.160</b>	<b>100,0</b>	<b>3.506</b>

Classe di addetti	Italia					Spagna				
	Imprese esportatrici		Esportazioni		Valore medio esportato	Imprese esportatrici		Esportazioni		Valore medio esportato
	Numero	Peso % <sup>(1)</sup>	Milioni di euro	Peso % <sup>(1)</sup>	Migliaia di euro	Numero	Peso % <sup>(1)</sup>	Milioni di euro	Peso % <sup>(1)</sup>	Migliaia di euro
Fino a 9	125.403	65,6	22.523	6,1	180	62.542	65,7	22.371	10,4	358
Da 10 a 49	53.649	28,1	69.706	18,8	1.299	23.129	24,3	31.344	14,6	1.355
Da 50 a 249	10.349	5,4	107.442	29,0	10.382	7.328	7,7	48.903	22,8	6.673
Oltre 250	1.861	1,0	170.871	46,1	91.817	2.140	2,2	111.641	52,1	52.169
Non specificati	28.166	-	19.692	-	699	61.834	-	22.075	-	357
<b>Totale</b>	<b>219.428</b>	<b>100,0</b>	<b>390.235</b>	<b>100,0</b>	<b>1.778</b>	<b>156.973</b>	<b>100,0</b>	<b>236.333</b>	<b>100,0</b>	<b>1.506</b>

Fonte: elaborazioni Ice su dati Eurostat

È significativo che oltre il 70 per cento degli operatori della classe dimensionale intermedia esporta in più di 5 paesi. Tra gli esportatori della classe rappresentativa delle imprese medio-grandi, più dell'80 per cento ha un grado elevato di diversificazione, esportando in più di 15 mercati (tavola 6.5).

I dati sulle imprese esportatrici, disponibili per tutti i paesi europei fino al 2013 nella banca dati dell'Eurostat, consentono innanzi tutto una prima osservazione (tavola 6.6): il numero delle imprese esportatrici in Italia è molto elevato, superiore a quelle presenti in Francia e Spagna. Accanto al dato sulla numerosità, altra caratteristica è la struttura dimensionale delle imprese: per l'Italia le due classi delle imprese di dimensioni minori (fino a 49 addetti) hanno un peso

numerico (93,7 per cento) più rilevante che negli altri paesi considerati, ma loro incidenza sul valore delle esportazioni (24,9 per cento) è al di sotto di quella delle piccole imprese francesi (30,3 per cento), anche se supera nettamente quella delle tedesche (11,1 per cento). D'altro canto il peso delle grandi imprese (1 per cento in termini numerici, 46,1 per cento in termini di valore delle esportazioni) è nettamente inferiore a quello degli altri paesi considerati, inclusa la Spagna (tavola 6.6).

Considerando la distribuzione delle imprese esportatrici per numero di paesi serviti (tavola 6.7), si nota che una minore diversificazione geografica accomuna Italia e Spagna: la quota di imprese che esportano verso più di venti paesi è infatti meno rilevante rispetto a quelle di Francia e Germania. Tuttavia, la percentuale di imprese che esportano in un solo mercato è invece relativamente bassa, inferiore non soltanto a quella della Spagna, ma anche della Francia (tavola 6.7)

**Tavola 6.7 - Imprese esportatrici ed esportazioni per numero di paesi di destinazione delle merci**

Anno 2013

Classe di addetti	Francia				Germania			
	Operatori		Valori		Operatori		Valori	
	Numero	Peso % <sup>(1)</sup>	Milioni di euro	Peso % <sup>(1)</sup>	Numero	Peso % <sup>(1)</sup>	Milioni di euro	Peso % <sup>(1)</sup>
1	36.854	49,5	7.067	1,7	41.606	36,7	10.431	1,1
2	9.694	13,0	6.357	1,6	14.715	13,0	6.686	0,7
3-5	9.993	13,4	16.087	4,0	17.731	15,6	20.591	2,2
6-9	5.180	7,0	17.903	4,4	10.246	9,0	26.342	2,8
10-14	3.593	4,8	27.855	6,9	7.396	6,5	37.926	4,0
15-19	2.376	3,2	24.829	6,1	5.453	4,8	33.467	3,5
oltre 20	6.727	9,0	305.025	75,3	16.206	14,3	811.182	85,7
Non specificati	45.906	-	26.050	-	198.440	-	146.535	-
<b>Totale</b>	<b>120.323</b>	<b>100,0</b>	<b>431.174</b>	<b>100,0</b>	<b>311.793</b>	<b>100,0</b>	<b>1.093.160</b>	<b>100,0</b>

Classe di addetti	Italia				Spagna			
	Operatori		Valori		Operatori		Valori	
	Numero	Peso % <sup>(1)</sup>	Milioni di euro	Peso % <sup>(1)</sup>	Numero	Peso % <sup>(1)</sup>	Milioni di euro	Peso % <sup>(1)</sup>
1	79.794	42,1	6.976	1,9	50.065	52,6	6.914	3,2
2	27.826	14,7	6.906	1,9	12.774	13,4	4.747	2,2
3-5	32.407	17,1	16.167	4,4	13.809	14,5	11.679	5,5
6-9	17.140	9,1	21.830	5,9	6.789	7,1	14.394	6,7
10-14	10.968	5,8	26.937	7,3	3.993	4,2	15.053	7,0
15-19	6.476	3,4	37.838	10,2	2.342	2,5	17.522	8,2
oltre 20	14.722	7,8	252.986	68,4	5.367	5,6	143.949	67,2
Non specificati	30.095	-	20.594	-	61.834	-	22.075	-
<b>Totale</b>	<b>219.428</b>	<b>100,0</b>	<b>390.235</b>	<b>100,0</b>	<b>156.973</b>	<b>100,0</b>	<b>236.333</b>	<b>100,0</b>

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

Fonte: elaborazioni Ice su dati Eurostat

Limitatamente all'Italia, i dati sulle imprese esportatrici sono disponibili fino al 2014, quando il loro numero è stato di 192.690, in aumento di 1.428 unità rispetto all'anno precedente.<sup>8</sup> L'incremento si è concentrato unicamente nel segmento delle micro-imprese, il cui aumento ha più che compensato la flessione sperimentata da tutte le altre classi dimensionali, a eccezione del segmento delle più grandi, aumentate di appena 8 unità. La quota delle imprese esportatrici sulle imprese attive è rimasta invariata al 4,5 per cento; negli ultimi due anni osservati, questa misura della diffusione della capacità di esportare nel tessuto imprenditoriale ha mostrato un aumento nella classe tra 10 e 49 addetti.

Per quanto riguarda gli addetti, il loro numero ha subito una flessione, ma la quota di addetti in imprese esportatrici sul totale di quelli occupati nelle imprese attive è aumentata, anche in questo caso grazie all'incremento registrato dalle classi di imprese di dimensioni più ridotte (tra 10 e 50 addetti).

Sempre maggiore rilievo riveste, nelle analisi sugli esportatori, la dimensione del settore dell'intermediazione commerciale. In Italia, nel 2014, oltre il 40 per cento delle imprese esportatrici è rappresentato da aziende commerciali, ma a esse si deve una quota del valore delle esportazioni relativamente ridotta rispetto ai principali paesi europei e pari al 14 per cento. La quota maggiore di esportazioni, l'84 per cento, si deve alle imprese manifatturiere, che rappresentano il 45 per cento del numero totale delle esportatrici (grafico 6.3).<sup>9</sup>

La propensione a esportare<sup>10</sup> è più elevata per le imprese manifatturiere rispetto a quelle commerciali (grafico 6.4); inoltre per le imprese manifatturiere questo indicatore è tendenzialmente crescente all'aumentare della dimensione aziendale. Per le imprese commerciali si osserva invece una relazione inversa.

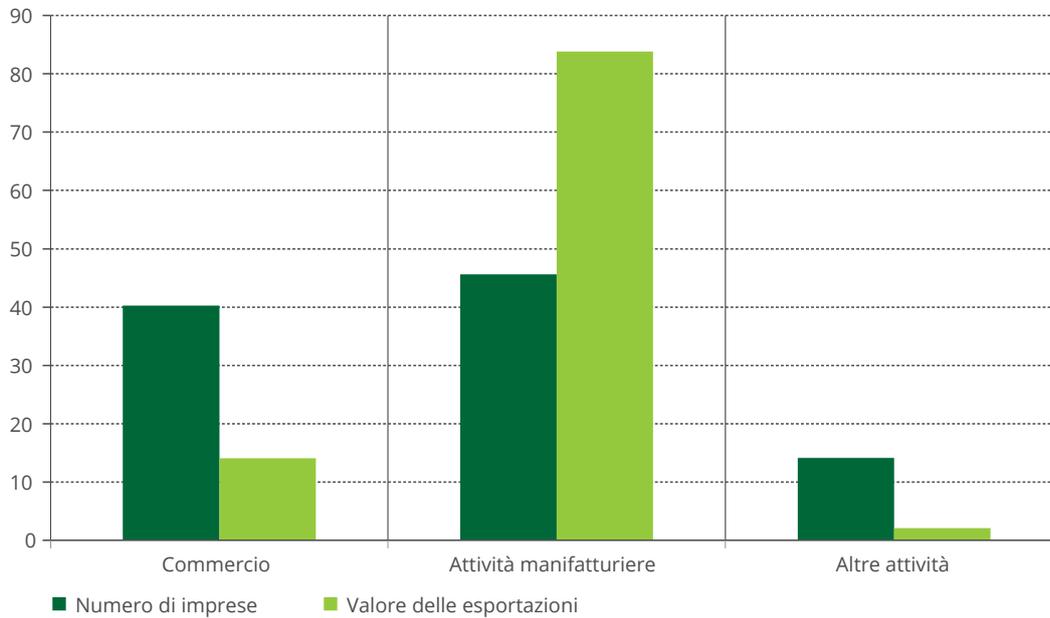
<sup>8</sup> Tavola 3.2.1 Annuario Istat-Ice, 2016.

<sup>9</sup> Al tema del ridotto grado di intermediazione commerciale delle esportazioni italiane rispetto ai paesi partner europei e alle possibili ripercussioni di questa caratteristica è dedicato l'approfondimento "Intermediari commerciali e catene internazionali del valore: quali prospettive per la crescita dell'export nazionale?" di S. Menghinello e B. Quintieri, alla fine di questo capitolo.

<sup>10</sup> Rapporto tra fatturato estero nella vendita di merci e fatturato complessivo dell'impresa esportatrice.

### Grafico 6.3 - Imprese manifatturiere e commerciali

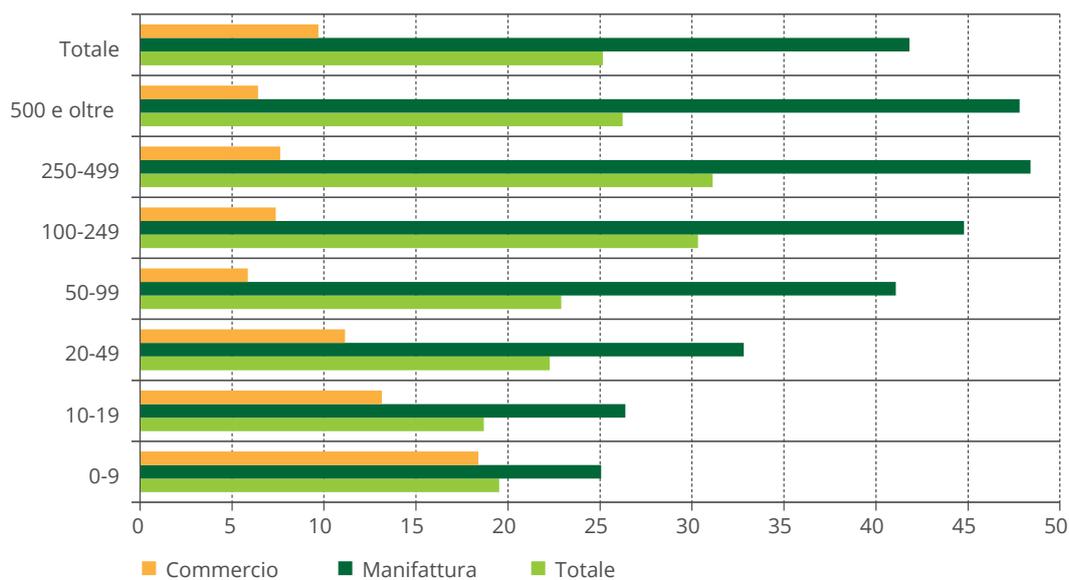
Pesi percentuali sul numero delle imprese esportatrici e sul valore delle esportazioni. Anno 2014



Fonte: elaborazioni Ice su dati Istat

### Grafico 6.4 - Propensione all'esportazione delle imprese esportatrici per classi di addetti e attività economica - 2014

Rapporto percentuale tra fatturato estero nella vendita di merci e fatturato complessivo dell'impresa esportatrice



Fonte: elaborazioni Ice su dati Istat

## 6.2 L'internazionalizzazione produttiva delle imprese italiane

Oltre al commercio estero, l'internazionalizzazione delle imprese si esprime anche attraverso investimenti diretti, che consistono nella creazione di nuovi stabilimenti o l'acquisizione di una quota di partecipazione di imprese estere. In realtà, esportazioni e investimenti diretti costituiscono gli estremi di un sistema molto più articolato di forme di internazionalizzazione, dove un ruolo di riguardo è assunto dalle cosiddette forme di internazionalizzazione leggera, che includono gli accordi di fornitura, le licenze commerciali e tecnico-produttive, il *franchising*, i progetti di collaborazione più strutturata (*joint ventures*), fino alla nascita di imprese estere, con capitali locali, ad opera di imprenditori italiani.

Le forme di internazionalizzazione tramite Ide sono oggetto di distinte rilevazioni che consentono di analizzarne le dinamiche e le caratteristiche. In Italia le principali rilevazioni sono quelle dell'Istat su Inward e Outward *Foreign affiliates statistics* e la banca dati Reprint di Ice-Politecnico di Milano.

In questo capitolo, per una maggiore completezza delle informazioni disponibili sul fenomeno, verranno utilizzate entrambe le fonti, benché come si vedrà il campo di osservazione delle due indagini sia in parte differente e i risultati siano solo limitatamente sovrapponibili. I dati Istat sono alla base del riquadro che approfondisce le caratteristiche delle partecipazioni di controllo delle multinazionali italiane all'estero e controllate da imprese estere in Italia, attraverso le statistiche sugli Outward e Inward Fats. Le indagini relative alle filiali all'estero controllate da imprese italiane (internazionalizzazione attiva) e alle imprese che in Italia sono controllate da multinazionali estere (internazionalizzazione passiva) coprono l'intero spettro dei settori di attività produttiva. Essendo previste da un Regolamento dell'UE,<sup>11</sup> sono condotte in maniera omogenea in tutti i paesi dell'Unione Europea e consentono quindi confronti internazionali sul fenomeno descritto. L'ultima rilevazione disponibile è riferita al 31 dicembre 2013.

Una seconda rilevazione si basa sulla banca dati Reprint, sviluppata da R&P con la collaborazione del Politecnico di Milano e il supporto di Ice-Agenzia. Dal punto di vista dei settori di attività economica delle imprese, la banca dati si concentra sul comparto industriale (industria estrattiva, manifatturiera, energia, gas e acqua, costruzioni) e sui settori del terziario che più direttamente supportano tali attività (commercio all'ingrosso, logistica e trasporti, servizi Ict, altri servizi alle imprese); a differenza della rilevazione dell'Istat, peraltro, Reprint censisce anche le partecipazioni di minoranza. Da alcuni anni i ricercatori che si occupano dell'aggiornamento della banca dati Reprint forniscono per questo Rapporto una serie di elaborazioni preliminari riferite alle partecipazioni alla fine dell'anno precedente a quello in corso al momento della pubblicazione. I dati di seguito commentati si riferiscono allo stock di imprese estere partecipate da imprese italiane alla fine del 2015 e tengono conto delle principali nuove iniziative (operazioni di fusione e acquisizione, investimenti *greenfield* e dismissioni) attivate da imprese italiane all'estero in tale anno.

I dati preliminari della banca dati Reprint riferiti alle partecipazioni all'estero in essere a fine 2015 indicano per il secondo anno consecutivo una diminuzione del numero delle imprese a partecipazione italiana (-2,1 per cento).<sup>12</sup> Sono diminuiti anche gli addetti (-4,6 per cento), e il

<sup>11</sup> Regolamento CE n. 716/2007 del Parlamento europeo e del Consiglio del 20 giugno 2007.

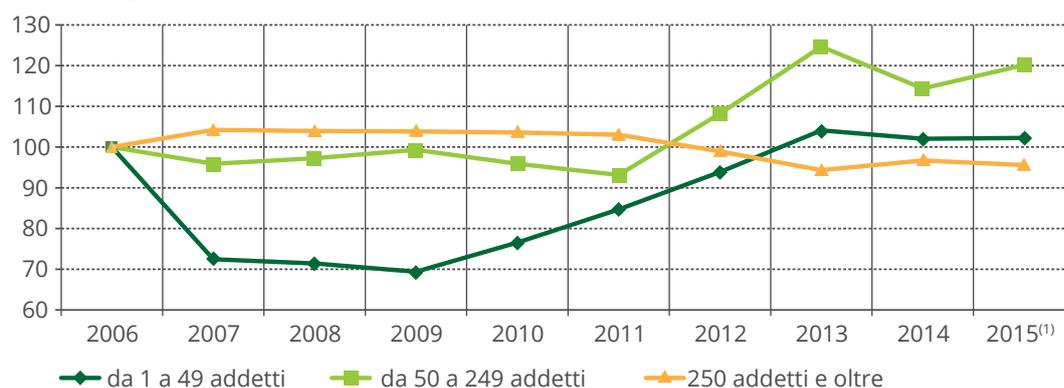
<sup>12</sup> Sull'andamento delle partecipazioni estere in imprese italiane cfr. i capitoli 3, 4 e 5 di questo Rapporto e il riquadro sui dati Fats nelle pagine seguenti di questo capitolo.

fatturato (-9,3 per cento) delle partecipate, proseguendo in una tendenza in atto già da quattro anni. Come già spiegato nell'edizione 2015 di questo Rapporto, l'andamento negativo è stato in parte determinato dal venir meno di una componente delle multinazionali italiane oggetto nel periodo considerato di acquisizione da parte di investitori esteri.<sup>13</sup> A tale fenomeno si è sommato l'impatto delle dismissioni vere e proprie, mentre meno significativo sembra quello di attività di *re-shoring*, tese a riportare in Italia attività produttive precedentemente svolte all'estero. Tali variazioni di segno negativo hanno prevalso sull'apporto addizionale di nuove partecipazioni italiane all'estero, condizionato negli ultimi anni dagli strascichi della lunga crisi e dalla debolezza della fase di ripresa dell'attività produttiva.

Se tuttavia si allarga l'osservazione all'intero periodo compreso tra 2008 e 2015: il numero delle partecipazioni italiane all'estero è nel complesso aumentato (15,8 per cento) e questa dinamica non si è interrotta neanche negli anni di crisi più acuta. Il loro fatturato, dopo la brusca caduta del 2009, si è ripreso negli anni successivi, mentre il numero di dipendenti si è ridotto (-8,1 per cento).

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

Indici 2006 = 100



<sup>(1)</sup> Stime preliminari.

Fonte: elaborazioni Ice su dati Reprint, Ice-Politecnico di Milano

Il contributo delle imprese di maggiori dimensioni alla consistenza delle partecipazioni estere è rimasto largamente preponderante in termini di addetti e fatturato: infatti, alla fine del 2015, le imprese con oltre 250 addetti rappresentavano quasi i tre quarti del totale in termini di addetti (72,4 per cento) e oltre l'85 per cento del fatturato. Il loro contributo è aumentato nel corso degli anni duemila grazie anche ad alcune operazioni messe a segno da grossi gruppi industriali, quali Enel-Endesa o Fiat-Chrysler. A partire dal 2008, tuttavia, le quote delle imprese di dimensioni minori si sono tendenzialmente ampliate (grafico 6.5). Gli addetti nelle partecipate estere delle imprese più piccole (sotto i 50 addetti) hanno fatto registrare un aumento da 111 a 146 mila unità tra il 2008 e il 2015. Quelli delle medie imprese sono ormai oltre 250 mila (erano 225 mila circa nel 2008). La riduzione negli addetti delle partecipate estere delle grandi imprese (da 1,251

<sup>13</sup> La metodologia consolidata alla base dell'aggiornamento della banca dati Ice Reprint comporta, nel caso di acquisizione di un'impresa italiana attiva oltre confine da parte di un gruppo estero, l'automatica cancellazione delle attività estere partecipate dal novero delle attività estere a partecipazione italiana, essendone il relativo controllo ormai ascrivibile al nuovo gruppo (estero) di appartenenza. Tra le multinazionali italiane oggetto di acquisizione dall'estero negli ultimi anni si ricordano Parmalat e Bulgari nel 2011, Buongiorno e Ducati nel 2012, Marazzi e Loro Piana nel 2013, Indesit nel 2014, Pirelli nel 2015.

milioni nel 2008 a poco più di un milione nel 2015) si deve in larga parte, come già accennato, al venir meno, nel computo delle partecipazioni italiane all'estero, di quelle delle imprese oggetto di acquisizione da parte di multinazionali estere (prime tra tutti, Pirelli e Italcementi).

Dal punto di vista delle direttrici geografiche nel 2015 non appaiono grandi cambiamenti rispetto al passato: per le imprese di minore dimensione le quote più alte si registrano nei paesi europei, in Africa e nel Medio Oriente, mentre le più grandi contano in misura maggiore, per oltre l'80 per cento del totale, nelle destinazioni più lontane, quali l'America settentrionale e centro meridionale, l'Asia centrale, l'Oceania. L'Asia orientale è la destinazione con la quota più elevata di partecipazioni di imprese di dimensioni intermedie, che hanno raggiunto una quota pari nel 2015 al 21,4 per cento degli addetti totali e al 15,4 per cento del fatturato.

**Tavola 6.8 - Partecipate estere di imprese italiane per area geografica di localizzazione dell'investimento e classe dimensionale (addetti) dell'investito**

In percentuale, dati al 31.12.2015<sup>(1)</sup>

	Addetti					Fatturato				
	da 1 a 49	da 50 a 249	250 e oltre	Totale	Peso % dell'area	da 1 a 49	da 50 a 249	250 e oltre	Totale	Peso % dell'area
Unione europea	14,1	20,6	65,3	100,0	42,0	5,6	12,9	81,5	100,0	48,6
Altri paesi europei	15,1	19,8	65,1	100,0	9,3	6,8	12,8	80,4	100,0	6,4
Africa settentrionale	12,4	19,6	68,0	100,0	3,4	5,7	9,4	85,0	100,0	1,1
Altri paesi africani	13,6	10,2	76,2	100,0	2,9	1,4	5,9	92,7	100,0	4,5
America settentrionale	3,3	11,4	85,4	100,0	11,5	1,8	6,7	91,5	100,0	17,2
America centro-meridionale	3,5	12,5	84,1	100,0	16,5	1,1	6,8	92,2	100,0	14,4
Medio Oriente	12,0	18,7	69,3	100,0	0,9	3,0	8,2	88,8	100,0	0,9
Asia centrale	6,8	12,9	80,3	100,0	3,4	8,2	15,2	76,7	100,0	0,8
Asia orientale	5,8	21,4	72,8	100,0	9,6	3,9	15,4	80,7	100,0	5,1
Oceania	4,3	15,3	80,4	100,0	0,5	1,1	11,7	87,2	100,0	0,9
<b>TOTALE</b>	<b>10,0</b>	<b>17,5</b>	<b>72,4</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>4,0</b>	<b>10,7</b>	<b>85,3</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>

<sup>(1)</sup> Stime preliminari.

Fonte: elaborazioni su banca dati Reprint, Politecnico di Milano-Ice

Per quanto riguarda la distribuzione delle partecipazioni per settori di attività economica, il contributo delle piccole imprese si conferma più elevato nei settori manifatturieri "tradizionali", in particolare tessile, abbigliamento e pelli e cuoio, dove raggiunge il 40 per cento del totale in termini di addetti (tavola 6.9). In alcuni casi questo è dovuto ai processi di delocalizzazione realizzati dalle imprese di questi settori, che hanno gradualmente spostato parti crescenti dell'attività manifatturiera all'estero, mantenendo in Italia le attività a monte (direzione, progettazione, ricerca e sviluppo dei prodotti, marketing, ecc.) e a valle (logistica, distribuzione, attività commerciale) della catena del valore. Il ruolo delle imprese con 250 addetti e oltre è preponderante nei settori a maggiore intensità di scala e di contenuto tecnologico, quali quelli dell'industria estrattiva e petrolifera, dei mezzi di trasporto, dei prodotti elettrici.

**Tavola 6.9 - Addetti delle partecipate estere di imprese italiane per settore di attività all'estero e classe dimensionale (addetti) dell'investitore**

In percentuale, dati al 31.12.201<sup>(1)</sup>

	2008					2015				
	da 1 a 49	da 50 a 249	250 e oltre	Totale	Peso % del settore	da 1 a 49	da 50 a 249	250 e oltre	Totale	Peso % del settore
Industria estrattiva	3,0	2,1	94,8	100,0	2,8	1,1	35,7	63,3	100,0	3,2
Industrie alimentari, delle bevande e del tabacco	9,6	9,5	80,9	100,0	3,8	12,2	23,3	64,5	100,0	3,9
Industrie tessili	24,3	28,4	47,3	100,0	2,1	21,6	35,0	43,4	100,0	2,1
Confezione di articoli di abbigliamento; confezione di articoli in pelle e pelliccia	30,1	31,9	38,0	100,0	3,6	31,0	26,6	42,5	100,0	4,5
Fabbricazione di articoli in pelle e simili	26,6	46,6	26,7	100,0	1,7	42,2	36,3	21,5	100,0	1,7
Industria del legno e dei prodotti in legno e sughero (esclusi i mobili); fabbricazione di articoli in paglia e materiali da intreccio	30,9	52,6	16,6	100,0	0,8	31,6	47,6	20,8	100,0	0,7
Fabbricazione di carta e di prodotti di carta; stampa e riproduzione di supporti registrati	13,1	15,6	71,3	100,0	2,5	8,6	21,7	69,7	100,0	2,1
Fabbricazione di coke e prodotti derivanti dalla raffinazione del petrolio	0,5	0,8	98,7	100,0	0,8	1,4	1,9	96,7	100,0	0,3
Fabbricazione di prodotti chimici	14,9	25,5	59,7	100,0	1,4	12,3	22,2	65,5	100,0	1,8
Fabbricazione di prodotti farmaceutici di base e di preparati farmaceutici	7,0	4,0	89,0	100,0	1,2	5,4	2,2	92,3	100,0	1,6
Fabbricazione di articoli in gomma e materie plastiche	10,5	20,8	68,7	100,0	3,4	17,6	25,8	56,6	100,0	2,3
Fabbricazione di altri prodotti della lavorazione di minerali non metalliferi	5,6	9,6	84,7	100,0	4,2	9,2	17,2	73,6	100,0	2,3
Metallurgia; fabbricazione di prodotti in metallo (esclusi macchinari e attrezzature)	16,0	24,6	59,4	100,0	5,5	12,6	24,9	62,5	100,0	6,8
Fabbricazione di computer e prodotti di elettronica e ottica; apparecchi elettromedicali, apparecchi di misurazione e di orologi	3,6	8,7	87,7	100,0	6,9	3,6	12,2	84,2	100,0	5,7
Fabbricazione di apparecchiature elettriche ed apparecchiature per uso domestico non elettriche	5,1	20,8	74,1	100,0	3,6	4,2	15,0	80,8	100,0	4,1
Fabbricazione di macchinari ed apparecchiature n.c.a.	8,7	15,0	76,3	100,0	6,3	8,6	18,5	72,9	100,0	7,0
Fabbricazione di autoveicoli, rimorchi e semirimorchi	1,0	9,0	90,0	100,0	7,7	1,4	6,3	92,3	100,0	11,9
Fabbricazione di altri mezzi di trasporto	10,8	8,0	81,2	100,0	1,8	1,5	3,8	94,6	100,0	1,7
Fabbricazione di mobili	20,6	49,6	29,7	100,0	1,0	27,3	39,6	33,1	100,0	0,8
Altre industrie manifatturiere; riparazione, manutenzione ed installazione di macchine ed apparecchiature	36,2	23,4	40,4	100,0	0,7	21,8	23,9	54,2	100,0	0,9
Energia elettrica, gas e acqua	1,6	2,6	95,7	100,0	5,6	2,2	2,8	95,0	100,0	3,5
Costruzioni	7,5	9,8	82,7	100,0	3,8	6,7	9,6	83,7	100,0	4,6
Commercio all'ingrosso	11,9	18,9	69,2	100,0	15,1	10,2	21,6	68,2	100,0	15,7
Servizi alle imprese	8,4	11,1	80,5	100,0	13,7	10,8	10,4	78,8	100,0	10,9
<b>Totale</b>	<b>10,7</b>	<b>15,5</b>	<b>73,9</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>10,0</b>	<b>17,5</b>	<b>72,4</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>

<sup>(1)</sup> Stime preliminari.

Fonte: elaborazione su banca dati Reprint, Ice-Politecnico di Milano.

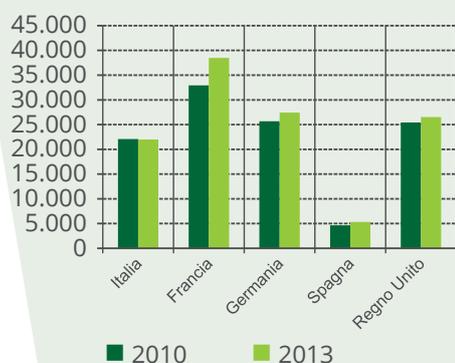
## L'internazionalizzazione delle imprese italiane: analisi delle caratteristiche e dell'evoluzione del fenomeno con dati Fats\*

Le imprese all'estero controllate da multinazionali italiane censite dalla rilevazione dell'Istat sono oltre 22 mila nel 2013, in aumento di 174 unità rispetto alla precedente rilevazione. Le controllate italiane sono presenti in oltre 160 paesi, generano un fatturato complessivo di 542 miliardi di euro e impiegano 1,8 milioni di addetti.

La rilevazione sulle imprese è condotta con i medesimi criteri in tutti i paesi dell'Unione Europea e ciò consente di effettuare un confronto con i processi di internazionalizzazione in atto negli altri paesi. I dati Eurostat mostrano che l'Italia, per numero di imprese controllate all'estero, si trova al quarto posto tra i paesi dell'Unione Europea dopo Francia, Regno Unito e Germania (grafico 1).

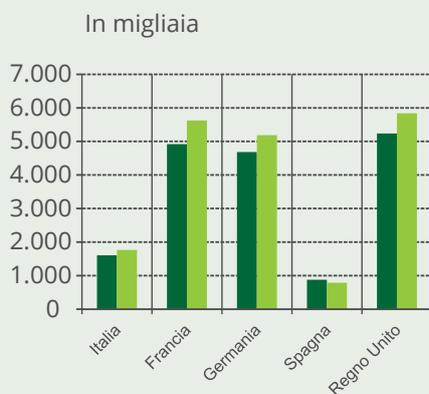
Diversamente dagli altri principali paesi, l'Italia tra il 2010 e il 2013 ha mostrato una lieve diminuzione del numero delle controllate all'estero che è, invece, aumentato in particolare in Francia e Spagna ma anche in Germania e Regno Unito. Alla riduzione del numero ha tuttavia corrisposto un aumento sia degli addetti sia del fatturato: in questo caso l'aumento registrato dalle controllate italiane è stato percentualmente il più sostenuto tra i maggiori paesi presi qui in esame.

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

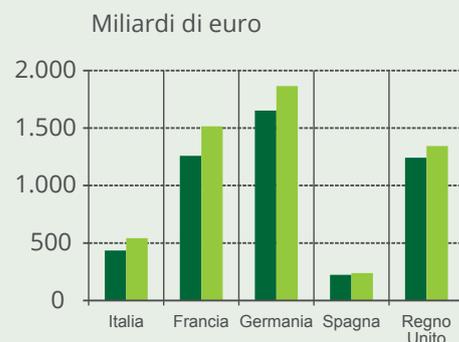


Fonte: elaborazioni su dati Eurostat

**Grafico 1 b - Addetti delle affiliate di imprese all'estero**



**Grafico 1 c - Fatturato delle affiliate di imprese all'estero**

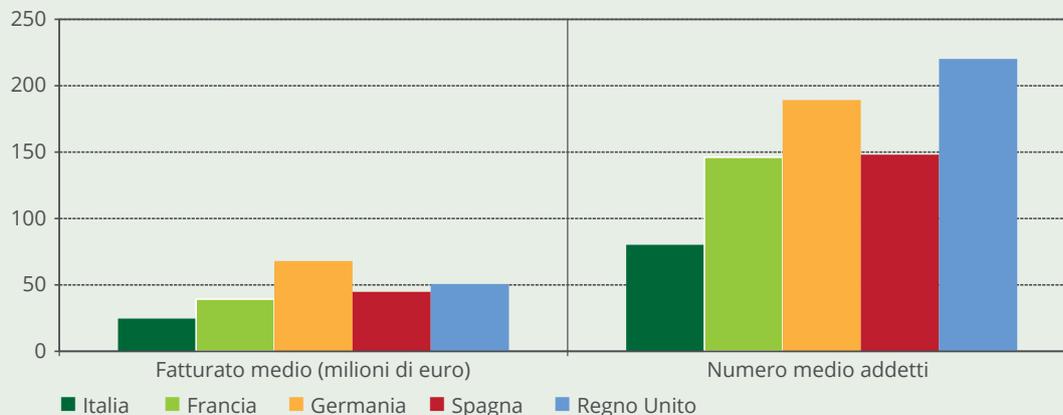


Nonostante la tendenza più recente, sussiste un ampio divario tra l'Italia e gli altri maggiori paesi europei relativamente alla dimensione delle imprese controllate. A conferma di ciò sia il fatturato medio sia il numero medio di addetti nelle imprese controllate da multinazionali italiane risulta più basso rispetto a quello degli altri principali paesi europei. Il numero di addetti medio delle imprese controllate da multinazionali italiane è pari a 80,2 rispetto a 189 delle controllate dalle multinazionali tedesche, 220 da quelle britanniche o 146 da quelle spagnole, mentre il fatturato medio delle controllate da imprese italiane è pari a 25 milioni di euro, rispetto ai 68 milioni delle controllate tedesche, 50 milioni di quelle britanniche e 39 milioni di quelle francesi.

\* Redatto da Elena Mazzeo (Istat), Elisabetta Bilotta (Istat) ha effettuato l'elaborazione dei dati. Per le mappe si ringrazia Marco De Angelis (Istat).

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

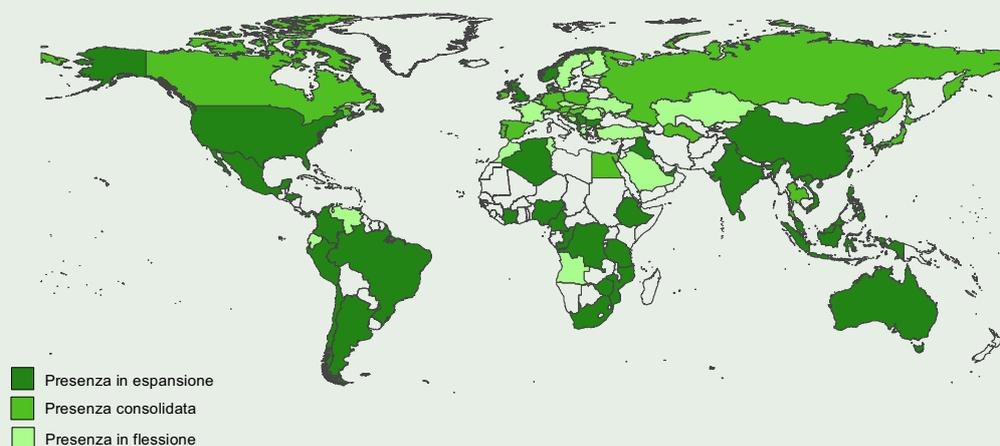
Anno 2013



Fonte: elaborazioni Ice su dati Eurostat

Benché ridotta in confronto a quella dei partner europei, la dimensione media delle imprese controllate da multinazionali italiane è nettamente più elevata rispetto a quella delle imprese residenti in Italia (3,7 addetti). Quest'ampia divergenza si osserva tanto nel settore industriale, in cui la dimensione media delle controllate è di 116,1 addetti rispetto a 5,6 in Italia, quanto in quello dei servizi (56,7 addetti all'estero e 3,2 in Italia).

## Cartogramma 1. Imprese a controllo italiano: distribuzione e dinamica imprese per paese di destinazione. Anni 2008-2013



Fonte: elaborazioni su dati Istat

La presenza delle controllate di imprese multinazionali italiane è piuttosto concentrata dal punto di vista geografico: nel cartogramma 1 si è associato il dato relativo alla distribuzione (quota percentuale) degli addetti nelle imprese controllate da imprese italiane a quello relativo alla dinamica negli anni 2008-2013. Oltre che in alcuni paesi europei, tradizionali mete per gli investitori italiani, come la Germania, la Polonia o la Romania, le controllate italiane si concentrano negli Stati Uniti e in Brasile.<sup>1</sup> Accanto a paesi in cui la presenza è consolidata ma è

<sup>1</sup> Negli Stati Uniti e in Brasile vi è la presenza di produttori del settore dei mezzi di trasporto.

rimasta stabile, come la Germania o la Polonia, o in cui vi è stata una flessione, come l'Ucraina, la Slovacchia, la Svizzera o il Belgio, vi sono altri paesi in cui c'è stata un'espansione del numero degli addetti delle controllate italiane negli ultimi anni, in particolare in tre regioni: in America Latina, in particolare Messico e Argentina; nel continente africano, dove spiccano l'Algeria, l'Etiopia e la Nigeria; in Asia, con Sri Lanka e India.

### Tavola 1- Destinazione del fatturato realizzato all'estero dalle imprese manifatturiere italiane

Anno 2013, valori percentuali

	Fatturato esportato in Italia	Fatturato esportato in altri paesi	Fatturato non esportato
<b>Attività manifatturiere</b>	9,8	26,5	63,7
<b>Industrie alimentari, delle bevande e del tabacco</b>	12,7	29,2	58,0
<b>Industrie tessili e abbigliamento</b>	45,2	26,5	28,3
<b>Articoli in pelle e simili</b>	40,3	36,4	23,3
<b>Ind. del legno, stampa e riproduzioni</b>	14,4	44,3	41,3
<b>Coke e derivati dalla raffinazione del petrolio</b>	0,8	52,3	46,8
<b>Prodotti chimici</b>	11,4	32,1	56,5
<b>Prodotti farmaceutici</b>	8,8	42,7	48,5
<b>Articoli in gomma e materie plastiche</b>	13,6	29,3	57,1
<b>Prodotti della lavorazione di minerali non metalliferi</b>	12,3	26,2	61,5
<b>Metallurgia e fabb. di prodotti in metallo</b>	10,6	47,1	42,3
<b>Computer, elettronica e ottica, elettromedicali</b>	12,5	35,8	51,6
<b>App. elettriche e per uso domestico non elettr.</b>	3,7	22,7	73,6
<b>Macchinari ed apparecchiature nca</b>	5,2	33,5	61,3
<b>Autoveicoli, rimorchi e semirimorchi</b>	8,1	16,9	75,0
<b>Altri mezzi di trasporto</b>	14,8	30,3	54,9
<b>Mobili e altre industrie manifatturiere</b>	25,1	49,1	25,8
<b>Riparazione, manutenzione, installazione di macchine</b>	6,8	24,3	68,9

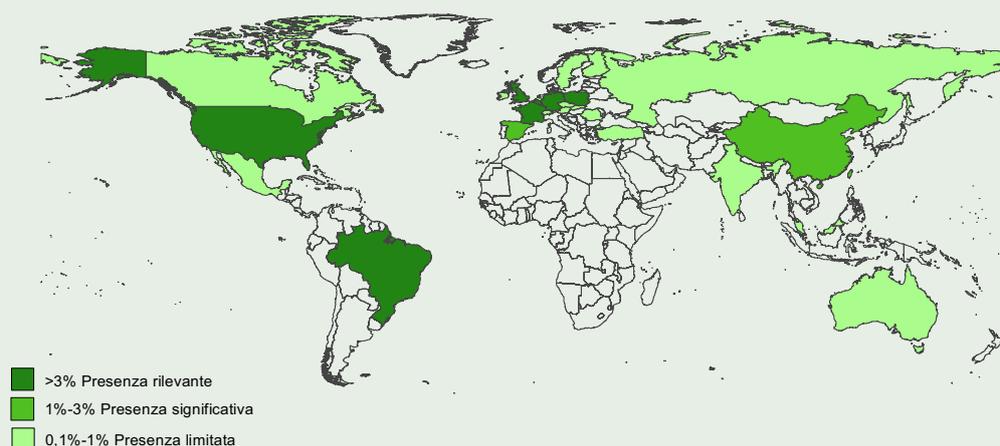
Fonte: Istat

L'indagine Fats fornisce utili informazioni sulla destinazione del fatturato realizzato all'estero dalle imprese manifatturiere a controllo italiano e, più in dettaglio, se esso sia in maggior parte diretto all'esportazione, in Italia o in altri paesi, o se invece sia destinato a rimanere nello stesso paese dove risiede la controllata: da questi dati si possono desumere interessanti indicazioni sulla funzione di complementarietà o sostituibilità dell'internazionalizzazione produttiva rispetto alle esportazioni. Va detto che le differenze che emergono tra i diversi settori produttivi sono notevoli e non consentono una risposta univoca: i settori cosiddetti tradizionali, come il tessile-abbigliamento e articoli in pelle mostrano una quota più elevata (oltre il 40 per cento) di fatturato riesportata in Italia e ciò può indicare che l'obiettivo prevalente degli investimenti è la compressione dei costi di alcune fasi produttive. Tuttavia nel tessile e abbigliamento nel corso degli ultimi anni la quota di fatturato riesportata in Italia si è ridotta considerevolmente (da 58 per cento nel 2011 a 45,2 per cento nel 2013) a fronte di un aumento di quella destinata a restare nel mercato stesso dove avviene la produzione (da 19,4 per cento a 28,3 per cento negli stessi anni) o esportata in altri paesi: segno che questi investimenti sono sempre meno finalizzati a contenere i costi di alcune fasi produttive e prevalentemente destinati a penetrare i mercati esteri direttamente dalle filiali produttive.

Altri settori del comparto manifatturiero si segnalano per una prevalenza della quota di fatturato delle affiliate di imprese italiane destinata a servire il mercato estero, con una minima quota del fatturato riesportata in Italia. Si tratta in gran parte di produzioni a elevate economie di scala, quali le apparecchiature elettriche e per uso domestico (73,6 per cento), gli autoveicoli (75 per cento), i prodotti della lavorazione di minerali non metalliferi (61,5 per cento), i macchinari (61,3 per cento) ma quote significative si osservano anche nell'alimentare (58 per cento) e nella gomma e materie plastiche. In questi casi, sia per la maggiore rilevanza dei costi di trasporto sia, come nel caso dell'alimentare, anche per le più elevate barriere tariffarie e non tariffarie, obiettivo dell'investimento all'estero è raggiungere in modo più efficace il mercato locale, organizzando catene del valore le cui funzioni di controllo rimangono comunque in Italia.

Il cartogramma 2 mostra invece la localizzazione delle attività in ricerca e sviluppo delle controllate italiane all'estero nel 2013: come si vede, la spesa si è concentrata nei paesi europei e, fuori dall'Europa, negli Stati Uniti e in Brasile. Tuttavia pare interessante evidenziare il dato relativo alla Cina, da cui emerge che nel paese le controllate di imprese italiane svolgono una quota significativa di attività di ricerca e sviluppo.

### Cartogramma 2 Distribuzione della spesa in Ricerca e sviluppo effettuata dalle controllate all'estero di imprese italiane – Anno 2013



Fonte: elaborazioni su dati Istat

### Presenza delle filiali di multinazionali estere in Italia

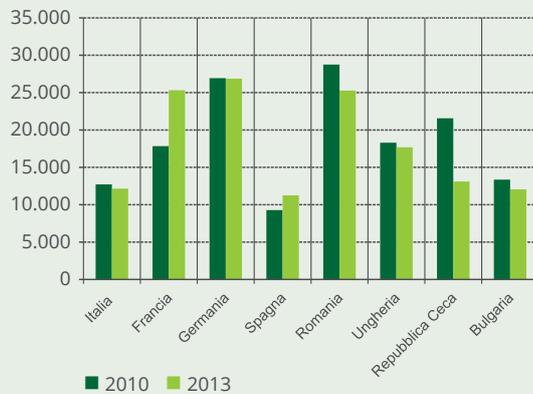
Per quanto riguarda le presenze di multinazionali estere in Italia, i risultati dell'indagine Istat<sup>2</sup> indicano che nel 2013 il loro numero si è lievemente ridotto rispetto al 2012, mentre l'occupazione è scesa da 1,276 a 1,172 milioni di addetti.<sup>3</sup>

Nella graduatoria dei principali paesi europei per numero e fatturato delle imprese controllate da multinazionali estere ai primi posti si trovano Germania e Francia, ma un ruolo sempre più importante rivestono oggi i paesi dell'Europa orientale. La flessione del numero di controllate è stata pressoché generalizzata tra il 2010 e il 2013, a fronte di un aumento del fatturato: in Italia la crescita (4,3 per cento) è stata tuttavia più contenuta che negli altri paesi.

<sup>2</sup> Inward Fats.

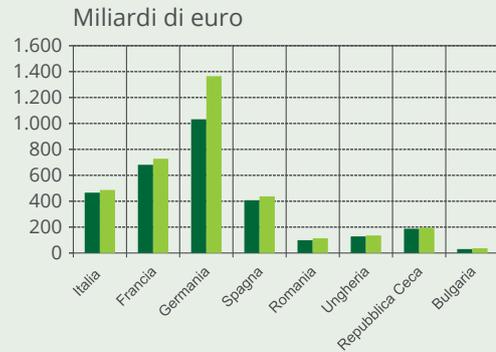
<sup>3</sup> Secondo i dati della banca dati Reprint-Ice Politecnico di Milano a fine 2015 si è registrato un aumento del numero delle imprese italiane a partecipazione estera (1,7 per cento), nonché degli addetti e del fatturato. Nel periodo tra 2008 e 2015 le partecipazioni in entrata sono aumentate del 10 per cento.

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



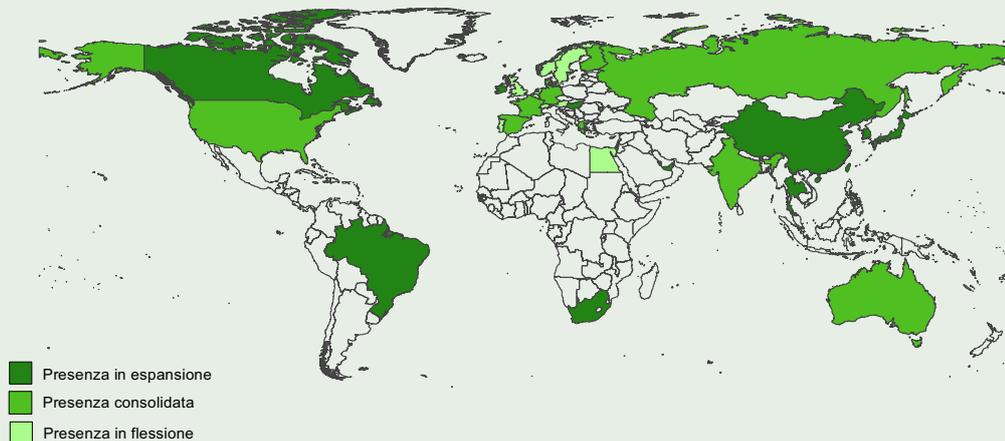
Fonte: elaborazioni su dati Eurostat

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



Osservando l'evoluzione della provenienza geografica degli investitori esteri in Italia tra il 2008 e il 2013 (cartogramma 3) si rileva un'espansione, sia pure contenuta, dell'Estremo Oriente, in particolare di Cina, Corea del Sud e Giappone. In crescita anche gli investimenti dall'Irlanda, dietro i quali ci sono in realtà anche triangolazioni con gli Stati Uniti. Al contrario è in flessione l'occupazione nelle filiali controllate direttamente da multinazionali residenti nelle economie avanzate come Stati Uniti, Regno Unito, Belgio e Svizzera.

**Cartogramma 3. Imprese a controllo estero in Italia: distribuzione e dinamica per paese di residenza dell'impresa investitrice - Anni 2008-2013**



Fonte: elaborazioni su dati Istat

Le imprese a controllo estero contribuiscono in misura rilevante agli scambi con l'estero del paese: esse hanno infatti realizzato oltre un quarto delle esportazioni totali. Ancora più elevata è tuttavia la quota delle importazioni (46 per cento), in misura maggiore nei servizi (54 per cento) che nei beni (41 per cento).<sup>4</sup>

<sup>4</sup> Si veda in particolare tavola 3.3.7 Annuario Istat Ice, edizione 2016.

## Tavola 2 – Interscambio commerciale delle imprese appartenenti a gruppi multinazionali esteri per attività economica

Anno 2013, in percentuale del totale

	Esportazioni	Importazioni
<b>Attività manifatturiere</b>	<b>23,4</b>	<b>36,0</b>
Industrie alimentari, delle bevande e del tabacco	16,0	24,2
Industrie tessili	10,7	7,6
Confezione di articoli di abbigliamento e fabbricazione di articoli in pelle e simili	11,8	6,3
Industria del legno e dei prodotti in legno e sughero (esclusi i mobili); articoli in paglia e materiali da intreccio	0,9	3,3
Carta e di prodotti di carta	20,9	25,3
Stampa e riproduzione di supporti registrati	19,3	30,8
Coke e prodotti derivanti dalla raffinazione del petrolio	52,2	53,2
Prodotti chimici	45,8	55,2
Prodotti farmaceutici di base e preparati farmaceutici	77,5	87,4
Articoli in gomma e materie plastiche	28,8	35,8
Altri prodotti della lavorazione di minerali non metalliferi	18,3	32,6
Metallurgia	16,6	28,8
Prodotti in metallo (esclusi macchinari e attrezzature)	12,3	24,4
Computer e prodotti di elettronica e ottica; apparecchi elettromedicali, apparecchi di misurazione e di orologi	24,2	38,0
Apparecchiature elettriche e apparecchiature per uso domestico non elettriche	32,3	41,6
Macchinari e apparecchiature n.c.a.	24,6	42,7
Autoveicoli, rimorchi e semirimorchi	22,5	25,1
Altri mezzi di trasporto	27,4	31,5
Mobili	2,0	1,4
Altre industrie manifatturiere	25,8	39,3
Riparazione, manutenzione e installazione di macchine e apparecchiature	12,7	30,3

Fonte: Istat

Le controllate da multinazionali estere attivano maggiormente le esportazioni del settore farmaceutico, delle attività estrattive o di prodotti chimici. Dal lato delle importazioni la presenza estera nel settore della grande distribuzione commerciale ha un ruolo decisamente rilevante nell'importazione di beni: la quota delle multinazionali in questo settore raggiunge oltre il 54 per cento delle importazioni. Più contenuto è il ruolo delle imprese a controllo estero nell'importazione di altri mezzi di trasporto, prodotti di minerali non metalliferi, stampa, gomma e materie plastiche. In parte i flussi commerciali attivati dalle imprese multinazionali sono scambi intra-gruppo: si calcola che essi siano stati il 39,2 per cento delle esportazioni e il 57 per cento delle importazioni delle imprese a controllo estero.

## Presenza multinazionale ed effetti sulla composizione della forza lavoro in Veneto

di Mariachiara Barzotto\*, Ilaria Mariotti<sup>2\*</sup> e Marco Mutinelli<sup>3\*\*\*</sup>

La letteratura di *international business* ha investigato a lungo gli effetti delle imprese multinazionali (Imn) sull'occupazione locale. In passato questo filone di ricerca ha privilegiato l'analisi delle strategie predatorie delle Imn straniere, in quanto principalmente percepite come fattori di sfruttamento delle economie locali (Vernon, 1966). Ricerche più recenti, invece, enfatizzano i benefici potenziali dell'interazione tra l'affiliata estera e l'economia ospite, come la creazione di nuova occupazione, la crescita di qualità della domanda di lavoro, l'adozione di nuove pratiche produttive e manageriali, nonché il trasferimento di conoscenza (Capello & Lenzi, 2015).

Il capitale umano risulta essere il fattore chiave nel processo di trasferimento di conoscenza, in quanto lo scambio di *know-how* si può esplicare sia attraverso la mobilità della forza lavoro dalla affiliata della Imn straniera alle imprese locali, sia attraverso la creazione di *spin-off* da parte dei lavoratori dell'affiliata estera. La concentrazione di forza lavoro altamente qualificata in *cluster* territoriali è in questo senso sia causa, sia effetto della presenza di imprese multinazionali. Per tali ragioni è fondamentale nei paesi avanzati investire in istruzione e formazione del capitale umano al fine di creare condizioni di attrattività del territorio e poter così generare un circuito virtuoso e sostenibile di sviluppo.

Un recente contributo si è concentrato sull'analisi comparata delle performance e del comportamento occupazionale delle filiali di Imn estere rispetto alle imprese manifatturiere uni-nazionali (Barzotto et al., 2016). Lo studio ha confrontato circa 200 affiliate di Imn estere con un campione controfattuale di imprese localizzate in Veneto costruito in base a settore e classe di fatturato. Il periodo analizzato è quello 2008-2014, consentendo così di verificare la diversa reazione delle imprese alla crisi. I dati sulla composizione occupazionale della regione provengono dalla banca dati Veneto Lavoro, fonte amministrativa che registra l'universo dei flussi di lavoro dipendente e delle forme contrattuali assimilate. Le informazioni sulle affiliate estere di Imn sono di fonte Reprint-Ice e Aida di Bureau van Dijk.

La ricerca conferma come le affiliate estere siano mediamente più grandi in termini di fatturato rispetto alle imprese uni-nazionali, operino in settori a più elevata intensità tecnologica, paghino salari più alti e assumano una quota maggiore di personale qualificato. È noto che le affiliate di Imn estere tendano a pagare salari più alti per attirare la forza lavoro più qualificata e risolvere in questo modo problemi di asimmetria informativa, poiché scontano una minore conoscenza dei mercati locali del lavoro. La capacità delle Imn di pagare salari maggiori può, in alcuni casi, avere un impatto negativo sul contesto locale in quanto esercita una pressione sui livelli salariali anche delle imprese concorrenti. Dallo studio sugli effetti diretti degli Ide stranieri in Veneto si evincono tuttavia benefici prevalentemente positivi sul contesto locale, a partire dal miglioramento della performance media delle imprese, al maggiore impiego di capitale umano qualificato. Inoltre, le Imn estere tendono ad offrire anche più formazione rispetto alle imprese nazionali. Attraverso l'apporto di nuove risorse e l'impiego di personale altamente qualificato, le affiliate straniere possono sostenere la forza lavoro locale sgravando le imprese domestiche da alcuni costi di formazione interna o dal fornire loro un incentivo per spostarsi in un altro paese (Castellani, 2006).

\* Birmingham Business School, Università di Birmingham.

\*\* DASTU-Politecnico di Milano.

\*\*\* Università di Brescia.



La presenza estera può dunque rappresentare un elemento chiave nel rafforzare il tessuto economico locale. Si è anche osservato che, paradossalmente, proprio le attività svolte dalle affiliate estere hanno garantito il mantenimento e la rigenerazione di competenze tecniche e manifatturiere messe a repentaglio dai consistenti processi di *offshoring* che hanno contraddistinto i tipici settori del *Made in Italy*. In questo senso si può dunque affermare che le Imn straniere hanno contribuito a contenere l'erosione di quell'insieme di saperi manifatturieri che sono stati alla base della competitività di molti distretti italiani e la cui rigenerazione continua a richiedere processi diffusi di *learning by doing*.

È importante perciò che la presenza di filiali di Imn estere limiti lo sfruttamento del capitale territoriale in cui sono inserite, accrescendo invece relazioni positive e durature con le imprese locali.

**Tavola 1 - Dimensioni caratteristiche del gruppo di controllo uni-nazionale e delle imprese a controllo estero**

Variabile	Osservazioni	Media	Deviazioni standard
<b>Imprese uni-nazionali</b>			
Quota di lavoro qualificato <sup>(1)</sup>	637	0,2	0,4
Fatturato <sup>(2)</sup>	637	337,7	318,2
Costo lavoro <sup>(2)</sup>	637	41	10,8
<b>Imprese multinazionali estere</b>			
Quota di lavoro qualificato <sup>(1)</sup>	173	0,3	0,2
Fatturato <sup>(2)</sup>	173	344,6	307,7
Costo lavoro <sup>(2)</sup>	173	49,2	12,4

<sup>(1)</sup> Dati 2014

<sup>(2)</sup> Dati 2013

Fonte: Barzotto et al., 2016

### Nota bibliografica di approfondimento

Barzotto, M., Corò G., Mariotti I. e Mutinelli M. (2016), *Inward FDI and host country labour markets. Evidence from the Italian manufacturing system*, CMET working paper.

Capello R. e Lenzi C. (2015), *The Knowledge-Innovation Nexus. Its Spatially Differentiated Returns to Innovation, Growth and Change*, Volume 46, Issue 3, pages 379-399.

Castellani D. (2006), *L'impatto della presenza delle imprese multinazionali sul contesto locale*, in Mariotti S. e Piscitello L. (a cura di), *Multinazionali, innovazione e strategie per la competitività*, Il Mulino, Bologna, pp. 62-95.

Mariotti S., Mutinelli M. e Sansoucy L. (2015), *Italia Multinazionale 2014. Le partecipazioni italiane all'estero ed estere in Italia*, Fondazione Manlio Masi, Roma.

Vernon R. (1966), *International investment and international trade in the production cycle*, "Quarterly Journal of Economics", n. 2, pp.190-207.



### Importazioni, produttività e catene globali del valore: un'analisi sulle imprese europee

di Mariarosaria Agostino \*, Anna Giunta \*\*, Domenico Scalera \*\*\* Francesco Trivieri\*\*\*\*

#### Gli obiettivi: il nesso tra produttività di impresa e importazioni

Nell'ambito della letteratura sulla internazionalizzazione delle imprese, il legame tra la produttività e la propensione a importare beni intermedi (parti, componenti e semilavorati) è stato, fino a pochi anni fa, scarsamente indagato (Bernard et al., 2007).

Tuttavia, più recentemente, il costituirsi e consolidarsi delle catene globali del valore (Cgv) ha sollecitato una attenzione crescente sulla rilevanza della attività di importazione delle imprese ai fini del conseguimento di elevati standard di produttività. Ciò perché, ridefinendo a livello globale organizzazione della produzione e divisione del lavoro tra imprese e paesi, le Cgv hanno portato a una formidabile crescita del grado di interconnessione fra i diversi sistemi industriali nazionali. Come viene testimoniato da stime recenti (ad es. De Backer e Miroudot, 2014), ormai più della metà delle importazioni mondiali di manufatti è costituita da beni intermedi, e oltre il 70 per cento delle importazioni di servizi riguardano servizi intermedi alle imprese.

In linea con alcuni recenti sviluppi della letteratura, il nostro lavoro si propone di esaminare il ruolo svolto dalle importazioni di beni intermedi nella determinazione del livello di produttività delle imprese industriali europee.<sup>1</sup> L'analisi viene condotta utilizzando informazioni contenute nel dataset *European firms in a global economy* (Efige) 2010, che raccoglie dati di *survey* e di bilancio di un campione di più di 14.000 imprese industriali con almeno 10 addetti, operanti in sette paesi europei (Austria, Francia, Germania, Italia, Regno Unito, Spagna e Ungheria), tutti caratterizzati da una marcata partecipazione alle Cgv.

La variabile rappresentativa della produttività è costituita dall'indice di produttività totale dei fattori (Tfp), elaborato da Efige, mentre tra le variabili esplicative, oltre ad alcune variabili standard di controllo, compaiono sempre i margini estensivi o intensivi delle importazioni e delle esportazioni.<sup>2</sup> L'inclusione delle esportazioni è motivata dalle possibili complementarità esistenti tra le due attività di commercio internazionale a livello di impresa, che conferiscono ai cosiddetti *two-way traders* vantaggi aggiuntivi di produttività.

Per verificare quanto i benefici derivanti dalle importazioni siano condizionati: a) dalla capacità di assorbimento delle imprese; b) dalla tecnologia incorporata nei beni intermedi importati; c) dalla complementarità tra input interni e importati, abbiamo inserito tra le variabili esplicative la capacità di ricerca e di innovazione, il paese di origine dei beni intermedi importati, le caratteristiche dei beni intermedi (si distingue, in particolare, tra beni intermedi standardizzati e personalizzati). In aggiunta, al fine di esplorare la possibilità che l'attività di importazione eserciti un effetto eterogeneo sulla produttività, a seconda del diverso livello di efficienza delle imprese, viene svolta anche un'analisi di *quantile regression*.

\* Università della Calabria.

\*\* Università Roma Tre e Centro Rossi-Doria

\*\*\* Università del Sannio

\*\*\*\* Università della Calabria

① Una rassegna aggiornata di questa letteratura è contenuta in Agostino et al. (2016).

② Dettagli sulla costruzione dell'indicatore sono contenuti in Altomonte et al. (2012, 2013).



Infine, un focus specifico nelle nostre analisi è riservato alle imprese *supplier*, vale a dire quelle imprese che vendono il 100 per cento della loro produzione ad altre imprese. Questa tipologia di imprese rappresenta il necessario complemento dell'attività dei grandi attori delle Cgv (assemblatori e distributori) ed è, a sua volta, protagonista delle nuove forme di specializzazione e partecipazione alla divisione internazionale del lavoro che si realizzano attraverso le Cgv. Dalla partecipazione ai *network* internazionali, le imprese *supplier* possono ricavare significativi vantaggi in termini di produttività e redditività, attraverso l'accesso a nuovi mercati, l'*upgrading* tecnologico, l'acquisizione di abilità, lo sviluppo di funzioni aziendali avanzate (Agostino et al., 2015; Amador e di Mauro, 2015; Antras e Chor, 2013; Giovannetti et al., 2015; Giunta et al., 2012).

### I risultati

L'indagine econometrica è stata condotta sia con il metodo tradizionale dei minimi quadrati ordinari (Ols), sia con tecniche più idonee a trattare eventuali problemi di endogeneità delle variabili esplicative.<sup>3</sup> Le stime Ols sono riportate nella tavola 1. Le prime tre colonne si riferiscono alle specificazioni di base, nelle quali le variabili di interesse, ossia importazioni ed esportazioni, sono impiegate prima separatamente – come continue (Imp ed Exp) o dicotomiche (Dimp, Dexp e, per i servizi, Dserv) – e, poi, congiuntamente (Imp\*Exp) per ricercare possibili effetti delle importazioni sulla produttività, condizionati alla abilità dell'impresa a esportare (*two-way trade effect*).

Passando ai risultati, si riscontra che tutte le variabili di controllo assumono i segni attesi e sono statisticamente significative al livello del 5 per cento (con la sola eccezione di Dinno, che rappresenta le attività innovative dell'impresa). In accordo con le attese, le imprese più grandi e longeve, impegnate in attività di ricerca e sviluppo e che svolgono programmi di *training* del personale risultano in media più produttive. Inoltre, l'analisi conferma quanto già riscontrato da altri studi (Giunta et al., 2012 e Razzolini e Vannoni, 2011) riguardo l'esistenza di un divario di produttività a sfavore delle imprese *supplier*, divario che, in queste stime, appare tuttavia contenuto in termini quantitativi (-4 per cento nel valore dell'indice di Tfp). Infine, l'appartenenza a un gruppo societario sembra influenzare positivamente la performance delle imprese industriali.

<sup>3</sup> Con poche eccezioni, i dati sulle variabili esplicative – tra cui quelle relative a importazioni e esportazioni – sono disponibili solo per l'anno 2008, sicché la struttura del *dataset* è tipicamente *cross-section*. In considerazione dei potenziali problemi di endogeneità, si è proceduto ad affiancare alle regressioni Ols stime ottenute con la procedura di Heckman e il metodo delle variabili strumentali (2sls). I risultati di queste stime sono qualitativamente analoghi a quelli discussi di seguito (per maggiori dettagli, cfr. Agostino et al. 2016).



Tavola 1 - Risultati delle stime

Imp	0,10***		0,09***	0,08***	0,02	0,04		
Dimp		0,05***						
Exp	0,08***		0,07***	0,08***	0,10***	0,13***	0,07	0,07
Dexp		0,03***						
Tecon							0,05**	0,03
Area							0,04**	0,03*
Tecon*Area								0,05
Dserv		0,05***						
Smes	-0,37***	-0,36***	-0,37***	-0,37***	-0,38***	-0,35***	-0,41***	-0,41***
Age	0,02***	0,02***	0,02***	0,02***	0,02*	0,03***	0,01	0,01
Train	0,10***	0,10***	0,10***	0,09***	0,12***	0,14***	0,07*	0,08*
Dinno	0,01	0,01	0,01	0,01		-0,03	0,02	0,02
Drd	0,03***	0,03**	0,03**	0,03***	0,04**		0,04	0,04
Supp	-0,04***	-0,04***	-0,04***	-0,04***	-0,04*	-0,03	-0,04	-0,04
Dgroup	0,16***	0,16***	0,16***	0,16***	0,17***	0,16***	0,18***	0,18***
Imp*Exp			0,02					
Imp*Train				0,07				
Tinno					-0,10**			
Imp*Tinno					0,24			
Rd						-0,17		
Imp*Rd						0,96***		
Osservazioni	6.250	6.699	6.250	6.250	2.953	2.199	1.929	1.929
R2	0,25	0,25	0,25	0,25	0,28	0,28	0,28	0,28
Significatività congiunta:								
Imp, Imp*Exp			8,7***					
Imp, Imp*Train				8,8***				
Imp, Imp*Tinno					3,5**			
Imp, Imp*Rd						8,4***		
Tecon, Area							4,4**	
Tecon, Tecon*Area								3,0*
t-test (Tecon+Tecon*Area)								2,2**

Significatività statistica:

\*1%; \*\*5%; \*\*\*10%

Fonte: Agostino et al. 2016

Passando a considerare le variabili di più stretto interesse del nostro lavoro, i risultati dell'indagine consentono di affermare, in accordo con la letteratura esistente (Castellani et al., 2010; Halpern et al., 2011; Vogel e Wagner 2010), che gli importatori di beni intermedi vantano in media una produttività più alta di circa il 9-10 per cento e che le esportazioni esercitano un analogo effetto positivo sulla Tfp. Gli importatori che svolgono anche attività di export (*two-way traders*) conseguono un vantaggio di produttività lievemente più ampio (12 per cento).



Questo risultato conferma le predizioni di alcuni lavori recenti. Secondo Kasahara e Lapham (2008), la singola attività di commercio internazionale (esportazione o importazione) risulta essere meno dispendiosa quando l'impresa svolge contemporaneamente anche l'altra (*sunk cost complementarity*). Infatti, l'informazione rilevante, in merito a potenziali compratori e fornitori, normative nazionali, procedure doganali e così via, è, in larga parte, comune alle due attività, il che permette una riduzione significativa dei costi fissi della internazionalizzazione. Con argomento analogo, Bas e Strauss-Kahn (2014) evidenziano che le imprese con elevata diversificazione dei beni intermedi importati sono anche grandi esportatori grazie allo sfruttamento delle complementarità fra beni importati e interni e al trasferimento di tecnologia operato attraverso l'importazione.

Al fine di verificare l'ipotesi che gli effetti dell'importazione possano variare con la capacità esistente all'interno dell'impresa di assorbimento della tecnologia incorporata nei beni intermedi importati o con la sua abilità di sfruttare adeguatamente possibili complementarità tra beni intermedi interni e importati, abbiamo analizzato l'interazione della variabile *Imp* con le variabili che rappresentano le capacità dei lavoratori (*Train*) e l'attitudine dell'impresa a innovare (*Tinno*) e a svolgere attività di ricerca e sviluppo (*Rd*). I risultati esposti nella quarta, quinta e sesta colonna della tavola 1 confermano che il beneficio derivante dalle importazioni di beni intermedi tende ad aumentare al crescere della quota di: a) lavoratori coinvolti nei programmi di *training*; b) ricavi provenienti dalla vendita di prodotti innovativi; c) investimenti nella ricerca e sviluppo. In particolare, emerge che innovare e svolgere attività di ricerca è particolarmente rilevante nell'amplificare gli effetti dell'importazione di beni intermedi: le imprese che mostrano valori di *Tinno* e *Rd* prossimi a quelli medi godono di un effetto derivante dall'importazione che è rispettivamente di 3 e 2,5 volte più elevato di quello delle imprese che non innovano e non fanno ricerca.

Al fine di individuare i canali attraverso i quali le importazioni esercitano un impatto positivo sulla produttività, sono stati presi in considerazione sia il tipo di bene intermedio importato che i partner commerciali dai quali le imprese importano. Riguardo il primo punto, è opportuno distinguere tra beni intermedi standardizzati e non standardizzati. Questi ultimi sono costituiti spesso da componenti modulari, per i quali i committenti richiedono specifiche caratteristiche tecniche, talora in un contesto di reciproca collaborazione alle fasi di progettazione e realizzazione del prodotto. Con riferimento invece ai partner commerciali e ai paesi dove questi operano, si può ipotizzare che le imprese dei paesi sviluppati siano tecnologicamente più avanzate e che, di conseguenza, la fornitura di beni intermedi sia di elevata qualità e contenuto tecnologico. Al contrario, nel caso l'importazione provenga da imprese localizzate in paesi in ritardo di sviluppo, si può ritenere che, nella maggior parte dei casi, il rapporto commerciale sia finalizzato all'acquisizione di fattori a basso costo. In questa chiave di lettura, sono state inserite tra le variabili esplicative della produttività le *dummy* *Tecon* and *Area*, che assumono valore pari a uno se l'impresa importa esclusivamente beni intermedi non standardizzati e se importa esclusivamente da imprese operanti in paesi sviluppati.

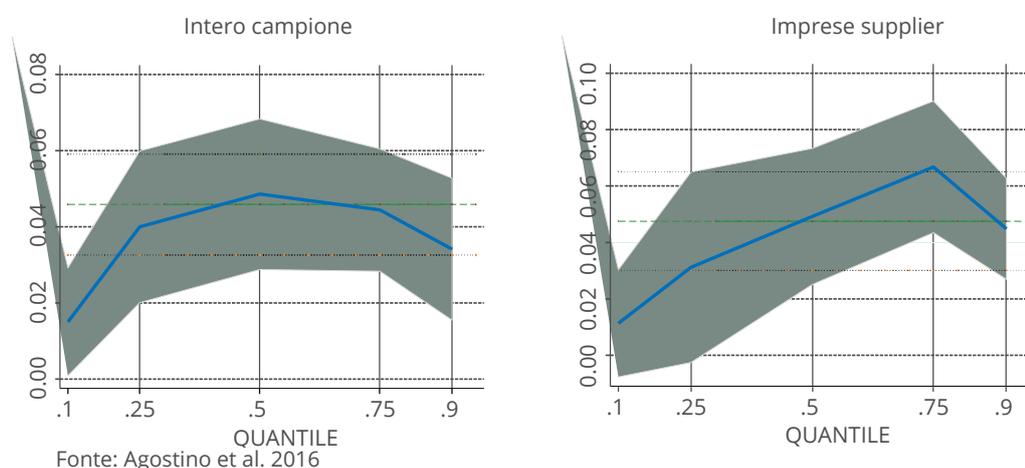
Le stime riportate nella settima e ottava colonna della tavola 1 confermano che: a) le imprese che importano beni intermedi non standardizzati sono più produttive di quelle che importano beni intermedi standardizzati; b) le imprese che importano beni intermedi da paesi avanzati sono più produttive di quelle che importano da paesi in ritardo di sviluppo. Nell'ultima colonna della tavola, quando si considera infine l'interazione  $Tecon \cdot Area$ , si verifica che anche la somma dei coefficienti di *Tecon* e del termine di interazione è statisticamente significativa, segnalando che, per le imprese che acquistano beni intermedi non standardizzati, importare da paesi sviluppati conferisce un ulteriore guadagno di produttività. In coerenza con altri lavori (Acharia e Keller, 2009 e Augier et al., 2013), i nostri risultati suggeriscono dunque che, mentre l'importazione di beni intermedi



può in generale consentire incrementi di produttività, le imprese che importano beni intermedi di elevata qualità e contenuto tecnologico sono quelle che godono dei massimi benefici di questa forma di commercio internazionale.

In presenza di elevata eterogeneità tra le imprese, e quindi di una forte diversità nella loro produttività, la misura media della relazione intercorrente tra importazione di beni intermedi e performance, così come riportata nella tavola 1, potrebbe non essere sufficientemente accurata per le imprese collocate ai margini della distribuzione della Tfp. Per ovviare a questo problema, è stata anche svolta un'analisi di *quantile regression*, che permette di stimare l'impatto delle importazioni in punti diversi della distribuzione condizionata della Tfp (grafico.1). L'analisi mostra che le imprese meno produttive beneficiano poco del trasferimento tecnologico incorporato nella importazione di beni intermedi, mentre l'effetto dell'importazione di beni intermedi diventa massimo per le imprese collocate tra la mediana e il settantacinquesimo percentile.

**Grafico 1 - Risultati *quantile regressions***



Fonte: Agostino et al. 2016

### Importazioni e produttività: il focus sulle imprese *supplier*

Come richiamato in precedenza, le imprese *supplier* giocano un ruolo rilevante nella operatività delle Cgv. Inoltre, l'interesse per questa tipologia di impresa deriva anche dal fatto che in Europa, e soprattutto in Italia, esse rappresentano una quota elevata del totale delle imprese manifatturiere (Giunta, 2014; Agostino et al., 2015).

Mentre l'evidenza illustrata nella tavola 1 riguarda l'intero campione, ripetendo le stime per il solo sottocampione dei *supplier*, i risultati (non riportati e disponibili su richiesta) appaiono qualitativamente identici e quantitativamente più significativi, in particolare perché le complementarità tra importazione di fattori e altre caratteristiche dell'impresa risultano più spiccate. Ad esempio, considerando l'intero campione, le imprese che esportano tutta la produzione godono di un *effetto import* più alto del 22 per cento rispetto alle imprese che non esportano. Quando si passa al sottocampione dei *supplier*, si riscontra che la differenza è molto più ampia (+75 per cento).

Allo stesso modo, anche la capacità di assorbimento sembra contare di più nel caso dei *supplier*. Infatti, l'effetto marginale dell'importazione per l'impresa che svolge attività di formazione dei propri lavoratori rispetto all'impresa che non attua alcun training è più alto di circa l'89 per cento nell'intero campione e diventa del 96 per cento nel sottocampione dei *supplier*.

Infine, la stessa eterogeneità appare molto più marcata in questa categoria di imprese, per le quali è viepiù vero che solo *i migliori* riescono a beneficiare del premio di produttività conseguente all'importazione di beni intermedi. Tirando le fila, le abilità dell'impresa e la propensione alla esportazione, alla innovazione e alla formazione del personale sono particolarmente importanti per i *supplier* al fine di conseguire i vantaggi derivanti dalla apertura internazionale. Sono queste le caratteristiche che consentono ai *supplier* di sfruttare al meglio le opportunità offerte dalla frammentazione internazionale della produzione e conseguire più elevati guadagni di produttività.

### Conclusioni

In accordo con la letteratura, il lavoro evidenzia che la Tfp delle imprese manifatturiere europee è associata positivamente con l'attività di importazione di beni intermedi, in particolare in presenza di *two-way trading*, cioè di operatori che ricoprono simultaneamente anche il ruolo di esportatori. Questo risultato appare particolarmente nitido per le imprese migliori, cioè quelle che occupano la parte destra nella distribuzione della Tfp. Infine, in merito ai canali attraverso i quali le importazioni di beni intermedi aumentano la produttività, si riscontra che l'effetto del *sourcing* internazionale è maggiore al crescere delle capacità di assorbimento della tecnologia incorporata nelle importazioni e della propensione a innovare, a svolgere programmi di addestramento del personale, a importare beni intermedi da imprese operanti nei paesi sviluppati. Queste conclusioni risultano, in particolare, valide per il sottocampione delle imprese *supplier*, che sono in media più eterogenee delle altre imprese e che, quando dotate di elevate capacità di assorbimento, possono fruire al meglio delle opportunità offerte dalla partecipazione alle Cgv.



## Nota bibliografica di approfondimento

- Acharya R.C. e Keller W. (2009), *Technology Transfer through Imports*, Canadian Journal of Economics, 42(4), 1411-1448.
- Agostino M., Giunta A., Nugent J.B., Scalera D. e Trivieri F. (2010), *L'impresa manifatturiera subfornitrice italiana nella catena del valore globale. Un confronto di produttività (1998-2006) in Reti d'impresa e territorio. Tra vincoli e nuove opportunità dopo la crisi*, a cura di A. Zazzaro, Bologna, il Mulino.
- Agostino M., Giunta A., Nugent J.B., Scalera D. e Trivieri F. (2015), *The Importance of Being a Capable Supplier: Italian Industrial Firms in Global Value Chains*, International Small Business Journal, 33(7), 708-730.
- Agostino M., Giunta A., Scalera D. e Trivieri F. (2016), *Imports, Productivity and Global Value Chains: A European Firm-Level Analysis*, paper presentato al Workshop dell'Italian Trade Study Group, Università Roma Tre, 10-11 Dicembre, 2015.
- Altomonte C. e T. Aquilante (2012), *The Eu-Efige/Bruegel-Unicredit dataset*, Bruegel WP 13.
- Altomonte C., Aquilante T., Békés G. e Ottaviano G. (2013), *Internationalization and Innovation of Firms: Evidence and Policy*, Economic Policy, 28(76), 663-700.
- Amador J. e di Mauro F. (2015), *The Age of Global Value Chains*, VoxEu.org EBook.
- Antras P. e Chor D. (2013), *Organizing the Global Value Chain*, Econometrica, 81(6): 2127-2204.
- Augier P., Cadot O. e Dosis M. (2013), *Imports and TFP at the Firm Level: The Role of Absorptive Capacity*, Canadian Journal of Economics, 46(3), 956-981.
- Bas M. e Strauss-Kahn V. (2014), *Does Importing More Inputs Raise Exports? Firm-Level Evidence from France*, Review of World Economics, 150(2), 241-475.
- Bernard A.B., Jensen J.B., Redding S.J. e Schott P.K. (2007), *Firms in International Trade*, Journal of Economic Perspectives, 21, 105-130.
- Castellani D., Serti F. e Tomasi C. (2010), *Firms in International Trade: Importers' and Exporters' Heterogeneity in Italian Manufacturing Industry*, World Economy, 33(3), 424-457.
- De Backer K. e Miroudot S. (2014), *Mapping Global Value Chains*, European Central Bank, Working Paper Series, n. 1677.
- Giovannetti G., Marvasi E. e Sanfilippo M. (2015), *Supply Chains and the Internationalization of SMEs: Evidence from Italy*, Small Business Economics, 44, 845-865.
- Giunta A. (2014), *Imprese italiane e catene globali del valore: che cosa sappiamo?*, in Rapporto Ice 2013-14, L'Italia nell'economia internazionale, 349-355
- Giunta A., Nifo A. e Scalera D. (2012), *Subcontracting in Italian Industry: Labour Division, Firm Growth and the North-South Divide*, Regional Studies 46(8), 1067-1083.
- Halpern L., M. Koren e A. Szeidl (2011), *Imported Inputs and Productivity*, CeFiG Working Papers n. 8, Center for Firms in the Global Economy.
- Kasahara H. e Lapham B. (2008), *Productivity and the Decision to Import and Export: Theory and Evidence*, CeSifo Working Paper n. 2240, CeSifo Group Munich.
- Razzolini T. e Vannoni D. (2011), *Export Premia and Subcontracting Discount: Passive Strategies and Performance in Domestic and Foreign Markets*, World Economy, 34(6): 984-1013.
- Vogel A. e Wagner J. (2010), *Higher Productivity in Importing German Manufacturing Firms: Self-Selection, Learning from Importing, or Both?*, Review of World Economics, 145, 641-665.

## Intermediari commerciali e catene internazionali del valore: quali prospettive per la crescita dell'export nazionale? <sup>1</sup>

di Stefano Menghinello\* e Beniamino Quinteri\*\*

In un quadro di crescente difficoltà per le imprese italiane ad operare con successo sui mercati esteri sembra riproporsi in modo ancora più stringente il dibattito sui vincoli strutturali alla crescita esterna del sistema produttivo italiano. I tradizionali fattori di freno al conseguimento di più elevati volumi di vendite sui mercati esteri sono individuati da un lato, nella ridotta dimensione delle imprese e, dall'altro, nella persistenza di un modello di specializzazione internazionale in settori merceologici a ridotto contenuto tecnologico. Recentemente, questo dibattito si è arricchito di nuovi contributi che enfatizzano il ruolo di forti eterogeneità nella performance all'export delle imprese nello spiegare la ridotta capacità esportativa nazionale ed individuano nell'aumento del numero delle imprese produttrici esportatrici (margine estensivo) e/o nel loro maggior orientamento ai mercati esteri (margine intensivo) le principali leve per incrementare le vendite all'estero del *Made in Italy*. Sia i contributi tradizionali che quelli più recenti si focalizzano tuttavia quasi esclusivamente sul ruolo cruciale delle imprese manifatturiere esportatrici mentre sembrano considerare in modo marginale e comunque del tutto indiretto il ruolo degli intermediari commerciali all'export.

Obiettivo di questo contributo è di approfondire il ruolo delle imprese commerciali esportatrici quale importante segmento del sistema economico italiano orientato all'export sia come capacità di realizzare direttamente ampi volumi di vendite sui mercati esteri sia, in termini più ampi, di sostenere la competitività complessiva del sistema-Italia sui mercati internazionali.

### Rassegna della letteratura e definizione di un quadro analitico integrato

I contributi teorici recentemente emersi nella letteratura del commercio internazionale hanno spostato il focus del dibattito sulla competitività delle esportazioni nazionali dai fattori macro, specializzazione settoriale e dimensione media delle imprese, a quelli micro quali l'eterogeneità nel comportamento delle imprese esportatrici e le conseguenti implicazioni per la produttività e la crescita.

Nonostante questo deciso cambiamento di rotta, l'interesse agli aspetti micro-economici appare limitato alle sole imprese manifatturiere esportatrici. Si segnalano, tuttavia, alcuni interessanti contributi sul ruolo degli intermediari commerciali per l'export quali Bernard, Jensen, Redding and Schott (2010) per gli Stati Uniti, Akerman (2010) per la Svezia, Ahn, Khandelwal, and Wei (2011) per la Cina e Bernard, Grazi e Tomasi (2015) per l'Italia. Nel complesso, questi contributi evidenziano i caratteri distintivi delle imprese esportatrici commerciali in termini comparativi con le imprese manifatturiere esportatrici non solo in termini strutturali (dimensione economica) ma anche di capacità di differenziazione dei prodotti e dei mercati e di stimolo alla produttività del sistema produttivo.

\* Istat.

\*\* Università Tor Vergata

<sup>1</sup> Il presente lavoro costituisce una sintesi, aggiornata con i principali dati pubblicati nell'annuario Istat-Ice Edizione 2016, di una più ampia ricerca pubblicata nel volume *L'internazionalizzazione dell'Economia Italiana: nuove prospettive, nuove politiche*, editore Rubbettino.



Un interessante approccio per ridefinire in modo più complesso ed articolato il ruolo degli intermediari commerciali per la competitività sui mercati internazionali è fornito dai contributi che si sono recentemente affermati nella letteratura internazionale nell'ambito del filone di ricerca denominato *Catene internazionali del valore* (*Global Value Chain*, con acronimo inglese *Gvc*).

L'approccio *Gvc*, introdotto in modo organico in letteratura da Gereffi e Korzeniewicz (1994) si distingue dal tradizionale filone di studio sui processi di produzione denominato *French Filière Approach* per alcuni rilevanti aspetti. Mentre quest'ultimo si focalizza su aspetti tecnologici e sulla decomponibilità tecnica dei processi di produzione, l'approccio *Gvc* pone l'accento sulle determinanti dei processi di creazione del valore aggiunto su scala globale, sulla *governance* complessiva della *Gvc* e sulla natura dei rapporti tra imprese che appartengono al medesimo network internazionale (Raikes et. al. 2000).

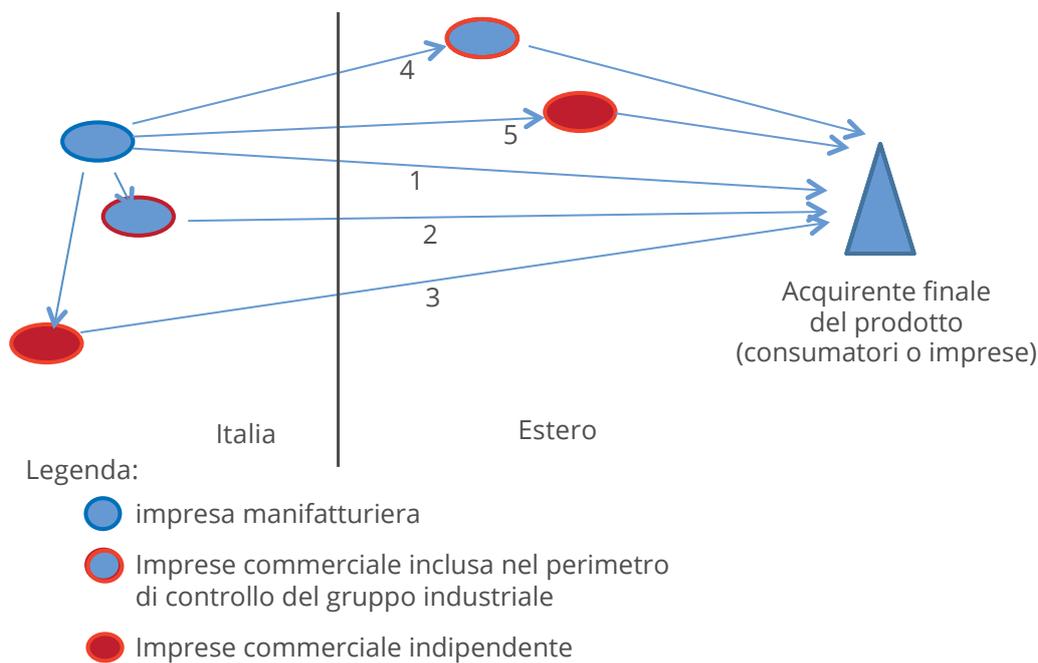
Secondo la prospettiva di analisi *Gvc*, il contributo alla creazione del valore aggiunto globale di una determinata filiera o segmento di produzione industriale è fornito non solo dalle imprese attive nell'ambito delle fasi del processo di trasformazione industriale ma anche dalle aziende attive nelle funzioni di supporto aziendale, quali ad esempio la commercializzazione, la logistica ed i servizi post vendita. Specie nei paesi industriali avanzati, il prezzo di mercato dei prodotti industriali incorpora in misura crescente servizi reali ad alto valore aggiunto. Per quanto riguarda la natura dei rapporti tra imprese nell'ambito di una stessa *Gvc*, questo approccio rileva come le imprese tendono a collaborare o comunque a coordinarsi in alcune scelte di produzione anche di tipo strategico anche al di fuori di vincoli di tipo proprietario, al fine di massimizzare il valore aggiunto complessivo della catena internazionale del valore. Le relazioni tra imprese del network non sono tuttavia paritarie e tendono ad evolvere nel tempo sulla base di rapporti di forza che derivano non solo da fattori tecnologici-produttivi (superiorità tecnologica, maggiore produttività) ma anche commerciali ed organizzativi (capacità di condizionare le scelte produttive e strategiche delle altre imprese, potere di mercato). La posizione delle imprese nell'ambito delle catene internazionali del valore non è pertanto stabile ma tende invece a mutare nel tempo sulla base delle sue capacità di internalizzare o meno segmenti più ampi di valore aggiunto o più ampi margini di profitto fungendo da stimolo al miglioramento del posizionamento competitivo della catena internazionale del valore (*Gvc upgrading*).

In questo quadro, il ruolo degli intermediari commerciali all'export assume una particolare rilevanza strategica come parte attiva dell'*upgrading* complessivo della catena internazionale del valore. In particolare, il patrimonio di conoscenze e competenze sui mercati, sulle prospettive di sviluppo dei prodotti e, in definitiva, il potere di indirizzo esercitato sulle altre imprese del network conferisce a queste imprese, anche in considerazione delle caratteristiche del settore industriale e dei mercati di riferimento, un possibile ruolo di leadership o comunque un ruolo attivo nel determinare l'evoluzione della catena internazionale del valore. Questo fenomeno è molto evidente, ad esempio, nel settore della moda dove il disegno dei prodotti, la produzione e la distribuzione sono attività sempre più integrate con la distribuzione/marketing spesso in posizione di leadership delle strategie di produzione mercato. Casi analoghi si verificano anche in altri comparti produttivi dei beni di consumo durevoli e non durevoli, mentre la valutazione è più complessa per i beni di investimento o in comparti in cui la leadership tecnologica gioca un ruolo fondamentale anche se non sempre disgiunto da strategie di marketing e servizi post vendita.

Il prospetto 1, ispirato al quadro teorico fornito dall'approccio *Gvc*, illustra tutti i possibili canali di attivazione delle esportazioni nazionali di un determinato paese, dalla produzione verso l'impiego da parte degli acquirenti finali del prodotto. Si tratta essenzialmente di attività di tipo non produttivo che si pongono a valle del processo di produzione (*forward linkages*) e che includono,

in una prospettiva Gvc, i margini commerciali e di trasporto-logistica con differenti possibilità di internalizzazione dei profitti da parte delle imprese a seconda del canale utilizzato. Questi effetti, con particolare riguardo al ruolo degli intermediari commerciali che esportano direttamente, sono di più complessa misurazione. Il prospetto fornisce al contempo uno schema di riferimento per valutare le diverse implicazioni di *policy* a seconda dello specifico canale che viene attivato.

**Prospetto 1 - Modalità di vendita all'estero dei prodotti dell'impresa e relativi canali di attivazione diretta o indiretta delle esportazioni nazionali**



Nel caso in cui l'impresa sia dotata al suo interno di una struttura aziendale di supporto commerciale/marketing può vedere direttamente i propri prodotti sui mercati esteri (*impresa manifatturiera esportatrice*, opzione 1 del Prospetto 1). Questo è il caso delle imprese manifatturiere di medio-grandi dimensioni, ma anche in misura minore per le piccole imprese manifatturiere, in cui la funzione commerciale è ben organizzata all'interno dell'azienda o comunque presente. Le esportazioni realizzate direttamente dalle imprese manifatturiere consentono di appropriarsi oltre che dei margini di profitto connessi con la produzione anche dei margini commerciali e quindi di massimizzare il contributo al valore aggiunto della catena internazionale del valore per dato livello di produzione.

Data la crescente rilevanza dei gruppi di impresa e la relativa specializzazione delle imprese all'interno del gruppo per linee di attività o funzioni di supporto aziendale, l'impresa manifatturiera appartenente ad un gruppo può anche avvalersi di una impresa commerciale dello stesso gruppo residente in Italia cui cede i prodotti realizzati (cessione intra-gruppo) che sono a sua volta venduti all'estero dall'impresa commerciale (*impresa commerciale esportatrice di tipo industriale-proprietario*, opzione 2). La distinzione tra il primo ed il secondo caso è spesso poco rilevante nell'ambito dell'organizzazione di un gruppo, il valore aggiunto derivante dalle attività di produzione e commercializzazione sono comunque incorporati all'interno del gruppo, dal momento che la suddivisione della struttura del gruppo in più unità legali riflette anche motiva-



zioni di carattere giuridico e fiscale. Rimane tuttavia la differenza in termini di attività economica principale dell'impresa che ha attivato le esportazioni con l'estero dal territorio nazionale.

Nel caso in cui l'impresa non sia dotata internamente o comunque all'interno del perimetro del gruppo di imprese di una adeguata struttura di supporto commerciale-marketing idonea a supportarne le vendite sui mercati esteri può avvalersi del contributo fornito da una impresa commerciale indipendente. Il supporto fornito da questa impresa può configurarsi come prestazione di servizio (in questo caso il rischio d'impresa ma anche i profitti rimangono a carico dell'impresa produttiva) o concretizzarsi tramite l'acquisto da parte dell'impresa commerciale dei prodotti dall'impresa produttrice che poi vengono venduti dall'impresa commerciale. In quest'ultimo caso, l'impresa commerciale internalizza i margini commerciali (*impresе commerciale esportatrice di tipo distributivo*, opzione 3) ma svolge anche una importante funzione di volano per le esportazioni dell'impresa manifatturiera (di solito non esportatrice o marginalmente esportatrice) che consentono a quest'ultima di incrementare i volumi di vendita dei propri prodotti internalizzando però i soli margini di profitto connessi con la produzione industriale.

In un contesto di crescente internazionalizzazione delle attività produttive ma anche delle funzioni di supporto aziendale (commercializzazione, logistica, assistenza post vendita, supporto contabile, ricerca e sviluppo, ecc), è utile considerare anche il caso delle imprese multinazionali che operano direttamente all'estero anche in attività di intermediazione commerciale (*catene distributive di tipo proprietario*, opzione 4). In questo caso la multinazionale è in grado di internalizzare non solo i margini di profitto derivanti dalle attività di produzione industriale realizzati in un altro paese ma anche di internalizzare per intero i margini commerciali dovuti alla presenza diretta sui mercati esteri massimizzando così per unità di prodotto il valore aggiunto creato lungo la catena internazionale del valore. L'ultima opzione, la numero 5, riportata nel prospetto 1 (*catene distributive non proprietarie*) riguarda il ruolo degli intermediari commerciali indipendenti residenti all'estero che acquistano i prodotti esportati da un determinato paese per rivenderli nel paese di residenza assumendosene il rischio d'impresa ma anche internalizzando per intero i margini commerciali. Come riportato nella breve rassegna della letteratura Gvc illustrata all'inizio di questo paragrafo, le catene distributive estere possono avere un ruolo nel promuovere, stimolare e ulteriormente sviluppare le esportazioni provenienti da un determinato paese, specie nel caso in cui questo presenti, per la natura frammentata del sistema produttivo a livello nazionale e la scarsa presenza diretta all'estero in attività commerciali, un rilevante gap di capacità ed organizzazione commerciale che ne riducono notevolmente il potenziale di crescita sui mercati internazionali.

In sintesi, la definizione di efficaci ed efficienti misure di policy a sostegno delle esportazioni nazionali dovrebbe tenere conto delle differenti strategie aziendali che sottendono i differenti canali di esportazione, promuovendo un generale rafforzamento del sistema produttivo italiano lungo tutte le principali e cruciali fasi di creazione del valore aggiunto sui mercati internazionali. Nel paragrafo che segue si cercherà di valutare il ruolo delle imprese commerciali esportatrici per le esportazioni nazionali secondo i differenti canali di vendita sui mercati esteri illustrati.

## Le imprese commerciali esportatrici: caratteristiche strutturali e strategie di prodotto e mercato

Nel 2014, le 77.547 imprese commerciali esportatrici residenti in Italia attivano una quota pari al 14,0 per cento delle esportazioni nazionali.<sup>2</sup> Il confronto con i principali paesi europei mostra come, a fronte di un ruolo pressoché simile dell'intermediazione commerciale per le importazioni, differenze più sostanziali si rilevano invece rispetto alle esportazioni (Tavola 1).

### Tavola 1 - Grado di intermediazione commerciale delle esportazioni e importazioni nei principali paesi dell'Ue

Incidenza percentuale rispetto al valore totale dei flussi di interscambio - anno 2013

Paesi	Esportazioni	Importazioni
Francia	31,8	46,4
Danimarca	30,3	56,2
Bulgaria	24,1	38,9
Regno Unito	23,5	48,3
Spagna	22,9	35,8
Svezia	21,9	49,0
Media UE28	21,3	38,5
Austria	20,5	45,1
Portogallo	18,9	43,9
Finlandia	13,2	44,9
Italia	13,7	33,2
Germania	12,9	27,8
Romania	12,4	31,6

Fonte: Eurostat, TEC Data

In alcuni paesi, quali ad esempio Francia (31,8 per cento), Danimarca (30,3 per cento), Bulgaria (24,1 per cento) e Regno Unito (23,5 per cento), le imprese commerciali esportatrici svolgono un importante ruolo di attivazione delle esportazioni nazionali (quote superiori o prossime ad un quarto dell'export nazionale). Al contrario, l'Italia (13,7 per cento) si caratterizza, insieme con altri paesi tra cui la Germania (12,9 per cento) per un contributo modesto dell'intermediazione commerciale alle vendite sui mercati esteri.

Al di là di problemi di misurazione (per la Germania si rileva una quota superiore al 10 per

<sup>1</sup> I dati utilizzati in questo studio fanno riferimento ad elaborazioni effettuate a partire dall'archivio Asiaco prodotto dall'Istat sulla base dell'integrazione dell'Archivio Asia (archivio imprese attive in Italia) con l'archivio degli operatori che realizzano scambi di merci con l'estero. L'archivio Asiaco è utilizzato ogni anno dall'Istat per la produzione delle tavole sulle imprese esportatrici contenute nell'annuario statistico Istat-Ice ed utilizzate nel presente capitolo del Rapporto Ice. Al fine di consentire una lettura coerente con le altre informazioni presenti nel capitolo del Rapporto, i principali dati riportati nella ricerca (numero delle imprese commerciali e loro contributo all'export nazionale) sono stati aggiornati all'anno 2014 e quindi sono pienamente coerenti con quelli contestualmente pubblicati nell'edizione 2016 dell'annuario ISTAT ICE. Le altre figure o tabelle, che hanno richiesto ulteriori approfondimenti di analisi dei dati, fanno invece riferimento a periodi precedenti. Si ricorda infine che a partire dall'edizione 2015 sia del Rapporto Ice che dell'annuario Istat Ice i microdati relativi all'archivio Asiaco ampliati ad includere anche alcune variabili di conto economico derivante dal Frame-Sbs sono accessibili a fini di ricerca presso il Laboratorio Adele dell'Istat con possibilità anche di accesso tramite le sedi regionali dell'Istituto Nazionale di Statistica.



cento delle esportazioni nazionali non attribuite ad alcun settore) la più elevata incidenza tra le imprese manifatturiere esportatrici tedesche di aziende di maggiore dimensione, probabilmente dotate al loro interno di funzioni commerciali ben sviluppate, potrebbe rendere questo aspetto di secondaria importanza. Nel caso italiano invece, il modesto grado di intermediazione commerciale si associa a un sistema industriale caratterizzato da una prevalenza di imprese di piccola e media dimensione che presentano maggiori difficoltà rispetto allo sviluppo di funzioni commerciali avanzate. L'analisi settoriale del grado di intermediazione commerciale per le esportazioni italiane conferma sostanzialmente il dato rilevato per l'aggregato nazionale con una limitata variabilità a livello di singolo comparto merceologico. Nel complesso si rileva, almeno nella prospettiva del confronto internazionale, la presenza di un elevato gap tra esportazioni potenzialmente attivabili e quelle effettivamente realizzate dalle imprese commerciali esportatrici italiane indicativamente quantificabile in un intervallo tra 5 e 15 punti percentuali. Ovviamente questa indicazione è puramente teorica (si basa sul differenziale rispetto al perso dell'intermediazione commerciale negli altri paesi europei) e non tiene conto di eventuali effetti di spiazzamento rispetto al ruolo delle imprese manifatturiere esportatrici italiane.

Veniamo ora ad approfondire le principali caratteristiche strutturali ed i profili di comportamento delle imprese esportatrici commerciali.

Le 77.547 imprese commerciali esportatrici italiane sono state oggetto di un limitato interesse da parte degli studiosi e degli analisti di *policy*. Le principali caratteristiche strutturali che si riscontrano nell'analisi tradizionale delle imprese industriali (elevata correlazione tra volume di affari realizzato all'estero e dimensione media d'impresa in termini di addetti, ecc) sembrano assumere un significato differente quando gli stessi schemi di analisi sono applicati alle imprese commerciali. Nel caso delle imprese commerciali, infatti, non sembra riscontrarsi una correlazione apprezzabile tra dimensione di impresa in termini di addetti e il contributo fornito alle esportazioni nazionali del comparto, dato che è proprio nelle classi di addetti inferiori che si concentrano le quote più rilevanti di contributo alle vendite nazionali sui mercati esteri (Tavola 2).

### Tavola 2 - Imprese esportatrici commerciali per classe di addetti

Percentuali

Classi di addetti	Numero di imprese <sup>(1)</sup>	Esportazioni <sup>(1)</sup>	Imprese con ridotta propensione all'export <sup>(2)</sup>
1-9	79,2	31,4	61,8
10-19	12,6	21,6	77,0
20-49	5,8	14,9	77,2
50-99	1,4	7,5	77,9
100-249	0,7	9,8	83,3
250-499	0,2	4,1	85,7
500 e oltre	0,2	14,5	85,4
<b>Totale</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>65,1</b>

<sup>(1)</sup> Composizione percentuale rispetto al totale.

<sup>(2)</sup> Composizione percentuale classe di addetti.

Inoltre, la quota di imprese commerciali che sono solo marginalmente coinvolte nelle attività



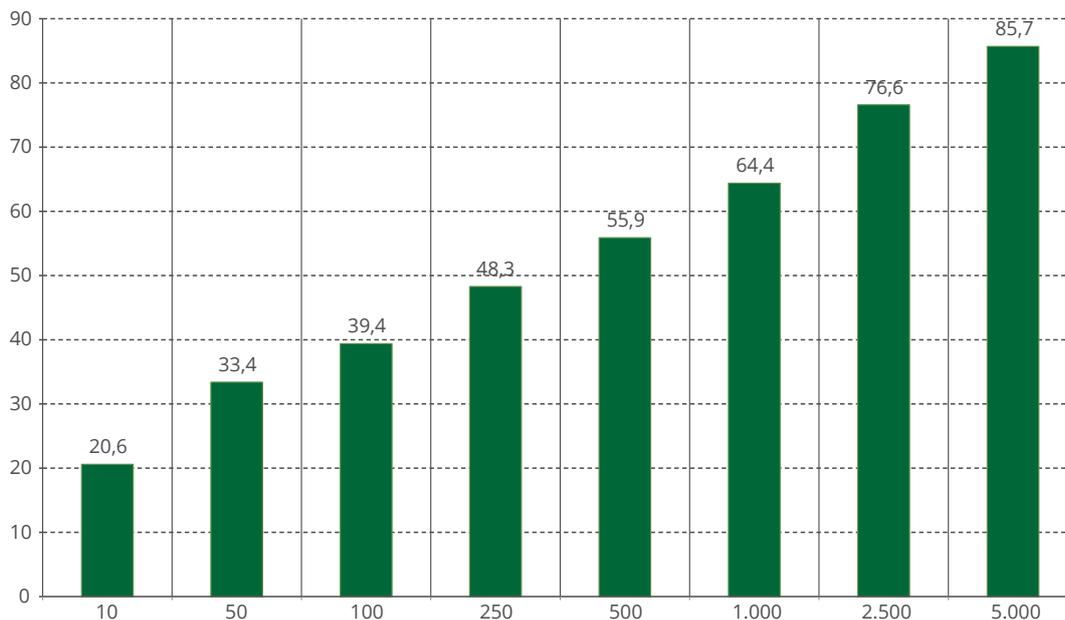
di esportazione (presentano una propensione all'export pari o inferiore al 10 per cento del loro fatturato e svolgono quindi una funzione commerciale prevalentemente orientata al mercato domestico) è pari a circa due terzi e senza nessuna significativa correlazione con la dimensione d'impresa

Questo dato mostra chiaramente come il nucleo di imprese significativamente orientato alle vendite sui mercati internazionali, con conseguente *know-how* e capacità manageriali specifiche, sia di gran lunga più limitato, pari a circa un terzo delle imprese commerciali esportatrici.

La distribuzione degli intermediari commerciali per volume d'affari sui mercati esteri conferma, secondo una differente prospettiva d'analisi, il rilevante grado di concentrazione dell'export in un numero molto limitato di imprese. Considerando infatti che le 5.000 imprese commerciali più importanti in termini di volume d'affari realizzato all'estero assorbono l'85,7 per cento delle esportazioni realizzate dagli intermediari commerciali - con quote molto rilevanti detenute dalle prime 50 imprese (33,4 per cento) e dalle prime 500 imprese (55,9 per cento) - si rileva una *coda* di circa 50.000 imprese esportatrici commerciali che hanno, nel complesso, un ruolo sostanzialmente residuale in termini di attivazione delle esportazioni nazionali (grafico 1).

#### Grafico 1 - Concentrazione delle imprese esportatrici commerciali

Percentuale cumulata del valore delle esportazioni realizzata dalle prime 10, 50, ... , 5.000 imprese



Un altro interessante aspetto da considerare come elemento qualificante per approfondire il ruolo dell'intermediazione commerciale per le esportazioni nazionali riguarda la presenza di potenziali differenze tra imprese manifatturiere e commerciali nel grado di diversificazione geografica delle vendite realizzate sui mercati esteri. A livello aggregato, non si riscontrano differenze sostanziali tra imprese manifatturiere e commerciali nel grado di diversificazione geografica delle esportazioni per macro-aree geografiche, sia in termini di numero di imprese che volume d'affari sui mercati esteri. Nel complesso le imprese commerciali esportatrici sembrano relativamente più orientate al presidio dei mercati più prossimi (paesi Europei), sia in termini di



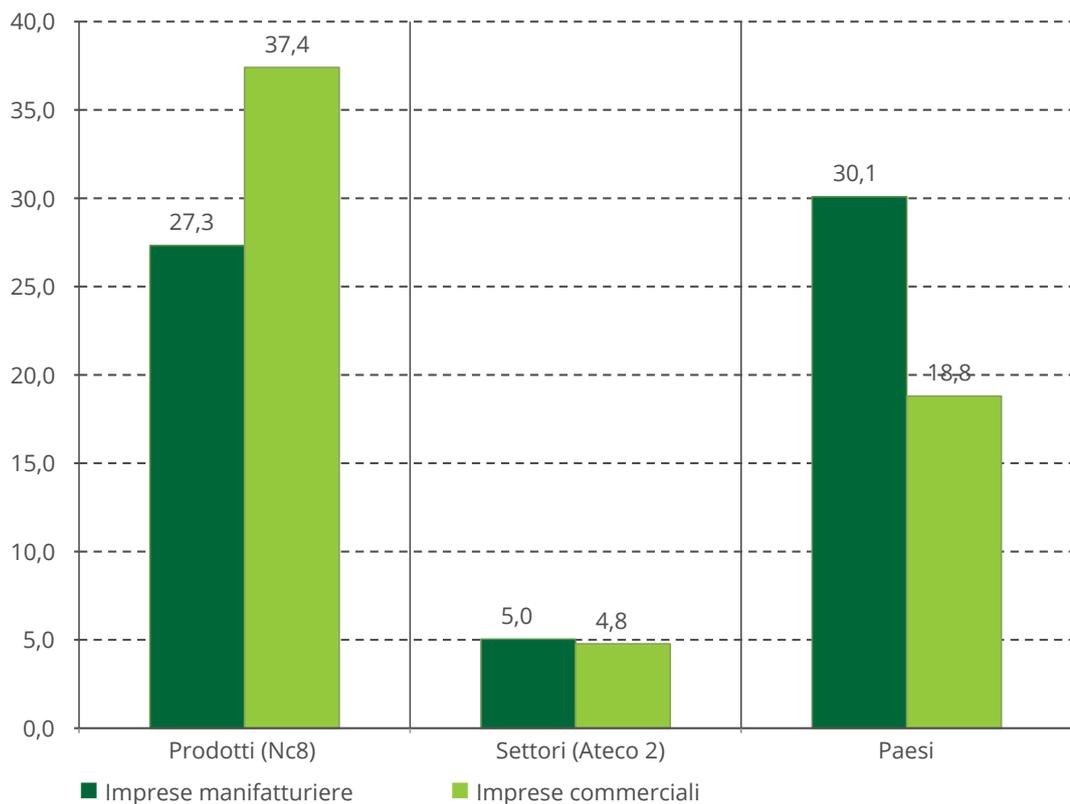
valore delle vendite che soprattutto di numero di presenze.

Questo risultato potrebbe essere condizionato dall'elevatissimo numero di imprese commerciali che realizzano attività modeste di vendite sui mercati esteri. Al fine di realizzare un confronto tra popolazioni di imprese relativamente più omogenee abbiamo considerato l'insieme delle imprese manifatturiere e commerciali che nel 2010 avevano realizzato un fatturato estero pari o superiore a 2,5 milioni di euro per un totale di circa 15.000 unità. Anche in questo caso si conferma un quadro generale che vede l'assenza di differenze significative nel grado di diversificazione geografica tra imprese produttive ed intermediari commerciali con un sostanziale convergenza nell'orientamento prevalente verso l'area Ue.

Sempre con riferimento allo stesso insieme di aziende è stato realizzato un confronto tra imprese manifatturiere e commerciali in relazione al grado di diversificazione settoriale e geografica (grafico 2).

## Grafico 2 - Principali imprese manifatturiere e commerciale per grado di diversificazione settoriale e geografica <sup>(1)</sup>

Valori medi



<sup>(1)</sup> Misurato rispettivamente come numero di prodotti, settori e paesi

La diversificazione settoriale è misurata in termini di numero di settori in cui esporta l'impresa, dove quest'ultimi sono identificati sulla base dei codici a due cifre della classificazione Cpa-Ateco/Nace. La differenziazione merceologica è misurata in termini di numero di prodotti esportati, dove quest'ultimi sono identificati sulla base dei codici della nomenclatura combinata delle merci.

Nel complesso si rileva, come atteso, una maggiore differenziazione merceologica per le imprese commerciali rispetto a quelle produttive, dovuta all'assenza di vincoli tecnologici e di processo produttivo. Il grado di diversificazione settoriale delle imprese commerciali è tuttavia solo di poco superiore a quello delle imprese manifatturiere, facendo emergere anche nel caso delle imprese commerciali una forte specializzazione settoriale. Il grado di diversificazione geografica, espresso come numero medio dei mercati/paesi di sbocco, è invece molto più ampio per le imprese manifatturiere rispetto a quelle commerciali, mostrando l'assenza di uno specifico vantaggio a favore delle imprese commerciali in termini di conoscenza di un più ampio portafoglio di mercati.

Un interessante approfondimento riguarda la tipologia di imprese esportatrici commerciali. Come già illustrato nel secondo paragrafo, le imprese manifatturiere possono esportare direttamente oppure avvalersi dei servizi di un'impresa commerciale dello stesso gruppo industriale (intermediazione commerciale di tipo industriale-proprietario) oppure ricorrere a intermediari commerciali indipendenti che acquistano la merce da un ampio portafoglio di fornitori (intermediazione commerciale di tipo distributivo). Sebbene questa distinzione non risulti particolarmente significativa a livello macro-economico (in tutti e tre i casi le esportazioni sono attivate da un soggetto economico residente in Italia), rilevanti sono le sue implicazioni sia per il comportamento economico delle imprese che, soprattutto, per la definizione di opportune ed efficaci misure di *policy* a sostegno del rilancio delle esportazioni nazionali.

La classificazione delle imprese commerciali sulla base della tipologia di intermediazione commerciale (industriale-proprietaria verso distributiva) ha richiesto un'analisi di tipo *profiling* (analisi della struttura proprietaria del gruppo e del ruolo dell'impresa nell'ambito del gruppo) sulle singole imprese che è stata focalizzata sulle top 300 imprese esportatrici commerciali. Queste imprese, coerentemente con quanto illustrato in Grafico 2 rappresentano una quota prossima al 50 per cento delle esportazioni realizzate dal complesso di tutte le imprese esportatrici commerciali residenti in Italia.

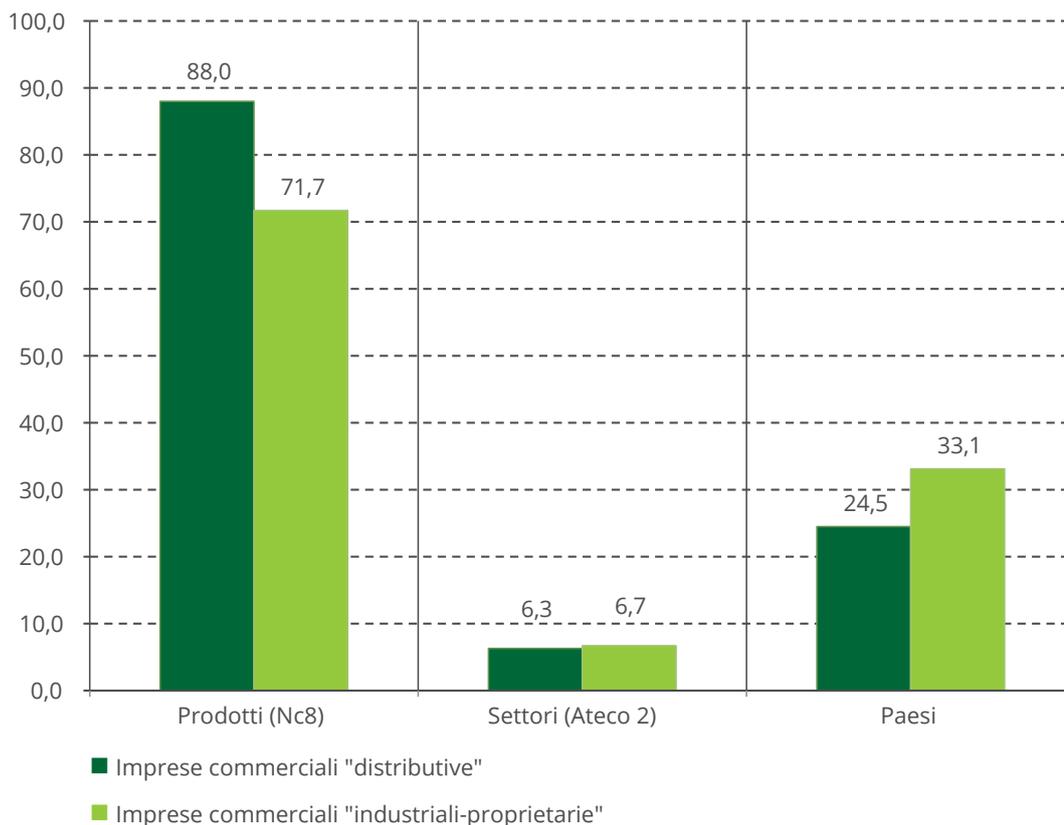
Nel complesso, le esportazioni attivate dalle top 300 imprese esportatrici commerciali residenti in Italia includono una presenza rilevante di affiliate a controllo estero: il 44,7 per cento del valore delle esportazioni fa capo infatti ad affiliate commerciali di multinazionali estere. L'analisi per tipologia commercializzazione mostra come la componente *industriale-proprietaria*, sempre misurata come contributo percentuale alle esportazioni complessive delle imprese del campione, sia largamente dominante (87,7 per cento) risultando più ampia nel caso delle affiliate delle multinazionali a controllo estero che operano in Italia (95,5 per cento). La presenza di un'elevata incidenza sul valore complessivo delle esportazioni attivate dalle imprese commerciali di tipo *industriale-proprietario* contribuisce a spiegare la notevole somiglianza nel grado di differenziazione/diversificazione produttiva tra imprese manifatturiere e commerciali poiché queste operano prevalentemente nell'ambito di uno stesso gruppo di imprese e quindi ne condividendo necessariamente le scelte strategiche e le competenze mercati sostanzialmente simili. In qualche misura, il minor grado di diversificazione geografica potrebbe indicare non solo una dipendenza strumentale ma anche una subordinazione nelle strategie di vendita sui mercati esteri delle imprese commerciali rispetto a quelle industriali.



Sempre con riferimento allo stesso insieme di aziende è stato realizzato un confronto tra le imprese commerciali di tipo *industriale-proprietario* e quelle di tipo *distributivo* in relazione al grado di diversificazione settoriale e geografica (grafico 3).

**Grafico 3 - Principali imprese commerciali di tipo industriale-proprietario e distributivo per grado di diversificazione<sup>(1)</sup> settoriale e geografica**

Valori medi



<sup>(1)</sup> Misurato rispettivamente come numero di prodotti, settori e paesi

Nel complesso, si rileva una maggiore capacità di differenziazione merceologica per le imprese commerciali di tipo *distributivo* rispetto a quelle di tipo *industriale-proprietario* data l'assenza nelle prime di vincoli di carattere produttivo-tecnologico sui prodotti esportati dal gruppo industriale di appartenenza come avviene invece per le seconde. La capacità di diversificazione geografica risulta tuttavia superiore nel caso delle imprese commerciali di tipo *industriale-proprietario* rispetto a quelle di tipo *distributivo*. Questo risultato è in parte dovuto a differenze dimensionali (le imprese commerciali *proprietarie* hanno volumi di fatturato all'export mediamente superiori alle imprese *distributive*) ma riflette anche una debolezza delle imprese commerciali *distributive* nel disporre di un adeguato portafoglio di mercati.

Un ulteriore aspetto che è opportuno considerare per meglio comprendere le caratteristiche ed il potenziale competitivo delle imprese commerciali esportatrici residenti in Italia è il ruolo dell'*e-commerce* come strumento prevalente di vendita sui mercati esteri. Alcuni *case studies* hanno infatti segnalato che il ricorso a vendite dirette on line ha rappresentato uno dei principali

fattori di crescita delle vendite/sopravvivenza per le imprese manifatturiere italiane nell'attuale fase di scarsa dinamicità della domanda interna e forte incertezza sui mercati internazionali. Un recente contributo (Nurra-Salamone, 2014) fornisce una evidenza empirica robusta sull'effetto positivo esercitato sul livello delle vendite all'estero delle imprese manifatturiere dalla presenza del canale di vendita *e-commerce*. Lo sviluppo di piattaforme per la vendita on line dei prodotti sviluppate da start up o da imprese già consolidate (ad esempio il noto caso del sito Alibaba sviluppato in Cina per ampliare le opportunità di business per i fornitori cinesi di componenti o semilavorati in vari settori della manifattura) svolge un ruolo molto rilevante di attivatore dei flussi commerciali internazionali. Purtroppo, al netto di operatori generalisti che fanno capo a multinazionali estere che gestiscono noti motori di ricerca e di vendita on line, non si riscontra, almeno nelle top 300 imprese esportatrici commerciali del campione considerato, una numerosità significativa di imprese a controllo italiano prevalentemente specializzati nella vendita on line di prodotti del *Made in Italy*. Come già delineato a livello concettuale nel primo paragrafo, un aspetto rilevante per il rafforzamento delle vendite sui mercati esteri coinvolge anche l'adozione di scelte di internazionalizzazione della funzione commerciale o tramite la presenza diretta sui mercati esteri o con il ricorso ad intermediari specializzati residenti all'estero in effetti catene distributive a controllo estero.

I dati disponibili mostrano come la presenza multinazionale italiana all'estero sia in continua espansione (vedi tavole dell'annuario Istat-Ice relative alle imprese a controllo nazionale residenti all'estero). Il crescente processo di internazionalizzazione in atto nel sistema produttivo italiano sembra tuttavia orientarsi prevalentemente all'ampliamento all'estero della propria capacità produttiva e all'acquisizione di nuove competenze produttive e tecnologiche ma con uno sviluppo decisamente limitato non solo nei servizi a più elevato contenuto tecnologico (Ricerca e sviluppo, *engineering*) ma anche in quelli di tipo più tradizionale, come l'intermediazione commerciale, la logistica ed i trasporti.

La tavola 3 offre un quadro di sintesi sulla tipologia di intermediazione commerciale prevalente per tre differenti tipologie di imprese commerciali: le imprese esportatrici residenti, le imprese a controllo estero residenti in Italia e le imprese a controllo italiano residenti all'estero. Le imprese commerciali esportatrici, a controllo italiano, rispondono ad una logica di tipo prevalentemente *industriale-proprietario* (oltre l'80 per cento delle esportazioni delle imprese commerciali è attivato da queste imprese), mentre minoritario anche se non trascurabile è il ruolo delle imprese commerciali di tipo *distributivo* (poco meno del 20 per cento).

### Tavola 3 - Imprese commerciali per tipologia di controllo e di intermediazione commerciale

Stima in percentuale del contributo alle variabili di riferimento per le diverse popolazioni di imprese considerate

Tipologia di intermediazione	Imprese esportatrici commerciali a controllo italiano	Imprese commerciali a controllo estero residenti in Italia	Imprese commerciali a controllo italiano residenti all'estero
<i>Industriale-proprietaria</i>	81,5	40,0	100
<i>Distributiva</i>	18,6	60,0	0

È interessante notare come nel caso delle multinazionali italiane all'estero l'orientamento verso forme di intermediazione commerciale di tipo *industriale-proprietario* tende ad accentuarsi verso il loro ruolo quasi esclusivo (è di fatto assente da una presenza significativa all'estero qualsiasi catena distributiva italiana di grandi dimensioni) in linea con la natura prevalente-



mente industriale dei processi di internazionalizzazione in atto nel sistema produttivo italiano. Questo dato risulta particolarmente problematico se confrontato con la rilevante presenza in Italia di gruppi multinazionali esteri attivi nell'intermediazione commerciale di tipo distributivo. Il 60 per cento del valore delle esportazioni attivate da imprese commerciali a controllo estero in Italia proviene da gruppi della grande distribuzione principalmente francesi, ma anche tedeschi, spagnoli e americani che svolgono un ruolo di importante *vettore* per le vendite di manufatti realizzati nel loro paese.

### Conclusioni

Il ruolo degli intermediari commerciali all'export, in larga misura sottovalutato dalla letteratura, può costituire un importante fattore per favorire una crescita sostenuta delle esportazioni nazionali. Il quadro analitico fornito dall'approccio Gvc consente di qualificare meglio, anche da un punto di vista strategico, il ruolo degli intermediari commerciali per il rilancio della competitività delle esportazioni nazionali. Le imprese commerciali, dotate di competenze e conoscenze specifiche sui mercati e sulle prospettive di sviluppo dei prodotti nonché, in alcuni casi, di un autonomo potere di mercato, completano e rafforzano la catena internazionale del valore agendo su snodi cruciali per la creazione del valore aggiunto globale.

L'analisi empirica realizzata per le imprese commerciali esportatrici italiane sembra fornire un quadro di elevata fragilità e di limitata prospettiva strategica che richiede interventi misurati per rafforzarne e ampliarne la competitività complessiva. L'elevata frammentazione degli intermediari commerciali all'export, che in larga misura presentano un orientamento marginale verso i mercati esteri, la presenza di una logica aziendale di tipo prevalentemente industriale-proprietario, un contenuto grado di diversificazione geografica e, in misura ancor più marcata, lo scarso livello di internazionalizzazione attiva e di ricorso a piattaforme e-commerce ben strutturate sembrano mostrare la notevole fragilità di queste imprese.

Ne consegue che i principali vincoli che impediscono al *Made in Italy* di espandersi sui mercati esteri in modo più ampio e persistente sono da attribuirsi non tanto e non solo a fattori di carattere tecnologico-produttivo ma anche alla debolezza complessiva delle catene internazionali del valore presenti sul territorio nazionale in termini di ridotta dimensione, scarsa efficienza e competitività delle funzioni di supporto aziendale. Rispetto ad altri paesi a forte vocazione manifatturiera, il modello industriale italiano appare quasi esclusivamente dedicato alla produzione di manufatti con un ruolo piuttosto limitato dei servizi ed evidenti carenze nelle attività di supporto aziendale quali consulenza, logistica e distribuzione. Di conseguenza, il sistema produttivo italiano, nonostante l'elevata qualità della produzione manifatturiera, risulta penalizzato rispetto alle principali economie avanzate europee meglio posizionate nelle catene globali del valore. In questa ottica il potenziamento del ruolo delle imprese commerciali esportatrici potrebbe contribuire ad un sostanziale ampliamento sia del margine estensivo, attraverso un aumento delle piccole e medie imprese manifatturiere che accedrebbero così indirettamente ai mercati internazionali, sia di quello intensivo. In quest'ultimo caso le imprese commerciali di tipo distributivo possono favorire un significativo incremento della quota di fatturato destinato all'export per le imprese manifatturiere di medie-grandi dimensioni in quanto queste imprese sono spesso caratterizzate all'interno da una funzione di supporto commerciale-marketing-logistico e da capacità manageriali limitate e comunque non completamente adeguate al potenziale competitivo dell'impresa.



### Nota bibliografica di approfondimento

- Ahn, J., Khandelwal, A. K. and Wei, S.-J. (2011), *The role of intermediaries in facilitating trade*, Journal of International Economics, 84(1), pp. 73–85.
- Akerman, A. (2010), *A theory on the role of wholesalers in international trade based on economies of scope*, Research papers in economics, Stockholm University, Department of Economics.
- Bernard, A. B., Grazi, M. and Tomasi, C. (2015), *Intermediaries in international trade: Products and destinations*, Review of Economics and Statistics, 97(4), pp. 916-920
- Bernard, A. B., Jensen, J. B., Redding, S. J. and Schott, P. K. (2010), *Wholesalers and retailers in U.S. trade*, American Economic Review 100(2), pp. 408–13.
- Gereffi, G. and Korzeniewicz, M. (eds) (1994), *Commodity Chains and Global Capitalism*. Westport: Greenwood Press.
- Nurra, A. and Salamone, S. (2014), *Esportazioni e vendite on-line: un'analisi per settore e per impresa*, Rapporto Ice 2014, pp. 227–231.
- Raikes P., Friis Jensen M. and Ponte S. (2000). *Global Commodity Chain Analysis and the French Filière Approach: Comparison and Critique*, Working Paper Subseries on Globalisation and Economic Restructuring in Africa, Centre for Development Research • Copenhagen, Working Paper N.3



### Esportare crea occupazione? La domanda di lavoro delle imprese manifatturiere esportatrici nel periodo 2014-2015

di Stefano Costa, Francesca Luchetti e Davide Zurlo\*

Nell'ultimo trimestre del 2015, per la prima volta dal secondo trimestre del 2008 (inizio della prima fase della crisi), nell'industria le posizioni lavorative dipendenti sono tornate a crescere su base tendenziale.<sup>1</sup> In una fase di recupero ciclico complessivamente incerta, che fa seguito a un triennio nel quale la capacità di operare sui mercati internazionali ha rappresentato un fattore cruciale per la stessa sopravvivenza economica delle imprese (ad esempio Istat, 2015; Ice, 2015), diviene rilevante analizzare il legame tra la crescita dell'input di lavoro e l'apertura internazionale delle imprese, verificando in particolare se vi siano differenze significative tra esportatori e non esportatori, e quali siano le principali caratteristiche delle imprese esportatrici che nel periodo considerato hanno aumentato in maggiore misura l'occupazione.

In altre occasioni (Istat, 2016a) si è già mostrato come, tra le imprese che hanno attraversato l'ultima parte della recessione e si sono affacciate alla ripresa (2013-2015), le esportatrici avessero una maggiore probabilità di aumentare i posti di lavoro, con un premio più elevato per le unità di dimensione minima (meno di 10 addetti) e media (50-249 addetti). Nelle pagine seguenti ci si concentra su questa tipologia di aziende, evidenziando quali caratteristiche ne abbiano accompagnato la creazione di posti di lavoro nell'anno della ripresa economica (quarto trimestre 2014 - quarto trimestre 2015). Le imprese manifatturiere con dipendenti attive tra il 2013 e il 2015 sono circa 142.000.<sup>2</sup> Le esportatrici sono il 25,1 per cento, e spiegano il 63,7 per cento del valore aggiunto, il 66,7 per cento del fatturato e oltre il 50 per cento delle posizioni lavorative totali di questo segmento del sistema produttivo italiano. Un primo confronto tra le aziende esportatrici e quelle che vendono sul solo mercato nazionale conferma alcuni rilevanti risultati raggiunti dalla letteratura economica (tavola 1): gli esportatori sono generalmente più grandi (la metà delle imprese impiega almeno 14,3 addetti a fronte dei 6,0 di quelle che operano solo nel mercato italiano), più produttivi (un'impresa su due ha una produttività del lavoro non inferiore a 51 mila euro per addetto, contro i 31 mila euro delle non esportatrici) e più anziani (solo il 19,5 per cento delle unità è attivo da meno di dieci anni, a fronte del 27,3 per cento delle non esportatrici). Le imprese che operano sui mercati esteri, inoltre, presentano con maggiore frequenza un elevato rapporto impiegati/operai (superiore cioè alla mediana di settore): avviene per il 73,8 per cento delle unità, contro il 42,5 per cento nel gruppo delle imprese domestiche. Allo stesso tempo,

\* Istat.

- ① Si ricorda che il significato di posizione lavorativa è simile ma non identico a quello di occupato (utilizzato ad esempio nella rilevazione Istat sulle forze di lavoro). Mentre l'occupato individua una persona fisica, le posizioni lavorative si riferiscono ai posti di lavoro nelle imprese. In generale ad un posto di lavoro è associata una sola persona occupata, ma vi sono casi in cui un unico posto è associato a più individui (ciascuno con un contratto di lavoro di durata inferiore a un trimestre, periodo di riferimento delle statistiche congiunturali sulla domanda di lavoro nelle imprese) e casi in cui a uno stesso occupato corrispondono più posti di lavoro (ad esempio con impiego part-time) in imprese diverse. Il numero complessivo di posizioni lavorative (o posti di lavoro) può risultare quindi inferiore o superiore a quello delle persone occupate. Per ulteriori dettagli si rimanda a Istat 2016a, Riquadro *I principali indicatori dell'input di lavoro: aspetti definitivi*.
- ② Il dataset utilizzato integra diverse fonti di microdati recentemente sviluppate dall'Istat: il nuovo sistema informativo Frame-Sbs, che fornisce informazioni sulla struttura e sul conto economico di tutte le imprese attive in Italia; la rilevazione Oros, che registra l'universo delle posizioni lavorative dipendenti delle imprese italiane; il Registro annuale sul costo del lavoro individuale (Racli), che per tutte le imprese attive riporta informazioni su qualifiche e retribuzioni del personale dipendente.



coerentemente con le caratteristiche sin qui viste, l'attività di export si accompagna in media a salari e stipendi più alti: la quota delle imprese in cui le retribuzioni per dipendente sono superiori alla mediana di settore (ovvero le unità a retribuzione elevata) è pari rispettivamente al 70,9 e 43,0 per cento nel caso delle esportatrici e delle non esportatrici.<sup>3</sup> Tutti questi indicatori, infine, rivelano differenze più marcate per le piccole e medie imprese, ma fa eccezione la quota di unità giovani: la percentuale di unità attive da meno di dieci anni infatti è più elevata tra le grandi imprese esportatrici.<sup>4</sup>

**Tavola 1 – Caratteristiche delle imprese manifatturiere esportatrici e non esportatrici con dipendenti**

Anno 2013

	% DI IMPRESE		ADDETTI (MEDIANA)		PRODUTTIVITÀ MEDIANA (migliaia)		% IMPRESE CON MENO DI 10 ANNI		% IMPRESE AD ALTO RAPPORTO IMPIEGATI OPERAI <sup>(a)</sup>		% IMPRESE A ELEVATA RETRIBUZIONE <sup>(b)</sup>	
	esportatrici	non esportatrici	esportatrici	non esportatrici	esportatrici	non esportatrici	esportatrici	non esportatrici	esportatrici	non esportatrici	esportatrici	non esportatrici
0-9 addetti	13,6	86,4	5,5	4,4	38,6	27,2	28,0	29,3	61,1	36,0	48,3	34,7
10-49 addetti	39,2	60,8	18,0	14,2	53,9	41,6	16,2	22,4	79,1	58,8	78,9	63,9
50-249 addetti	78,1	21,9	81,6	73,0	64,9	53,9	11,2	14,6	84,6	72,8	93,9	86,4
250 addetti e oltre	90,5	9,5	329,0	344,0	74,4	74,7	14,2	8,0	82,8	78,0	96,9	94,0
<b>Totale</b>	<b>25,1</b>	<b>74,9</b>	<b>14,3</b>	<b>6,0</b>	<b>50,9</b>	<b>31,0</b>	<b>19,5</b>	<b>27,3</b>	<b>73,8</b>	<b>42,5</b>	<b>70,9</b>	<b>43,0</b>

<sup>(a)</sup> Imprese a elevato rapporto impiegati operai: unità nelle quali il rapporto tra il numero degli impiegati e quello degli operai è superiore al valore mediano del settore di appartenenza.

<sup>(b)</sup> Imprese ad elevato rapporto impiegati operai: unità nelle quali la remunerazione media del lavoratore dipendente è superiore al valore mediano del settore di appartenenza.

Fonte: elaborazioni su dati Istat (Frame-Sbs, Oros, Racli).

Nell'ambito delle imprese manifatturiere che hanno attraversato la seconda recessione, quindi, esportatori e non esportatori hanno caratteri strutturali ed economici diversi. Si tratta ora di verificare se, ed eventualmente in quale misura, tali differenze si siano riflesse in una diversa performance occupazionale nel periodo di recupero del ciclo economico.

Una prima evidenza è che in questo insieme di imprese la ripresa della domanda di lavoro nell'ultimo anno è stata relativamente poco diffusa: tra il quarto trimestre 2014 e il quarto trimestre 2015, il 37,3 per cento delle unità non ha variato la propria occupazione dipendente; il 35,1 per cento l'ha aumentata e il restante 27,2 per cento l'ha ridotta. Tra le esportatrici, tuttavia, la dinamica occupazionale è risultata più vivace e la creazione di posti di lavoro più diffusa (gra-

<sup>3</sup> Per un'analisi dettagliata del legame tra la creazione di posti di lavoro nel corso del 2015 e una struttura occupazionale e retributiva d'impresa orientata a un elevato rapporto impiegati/operai e a un'elevata retribuzione media si rimanda a Istat (2016b).

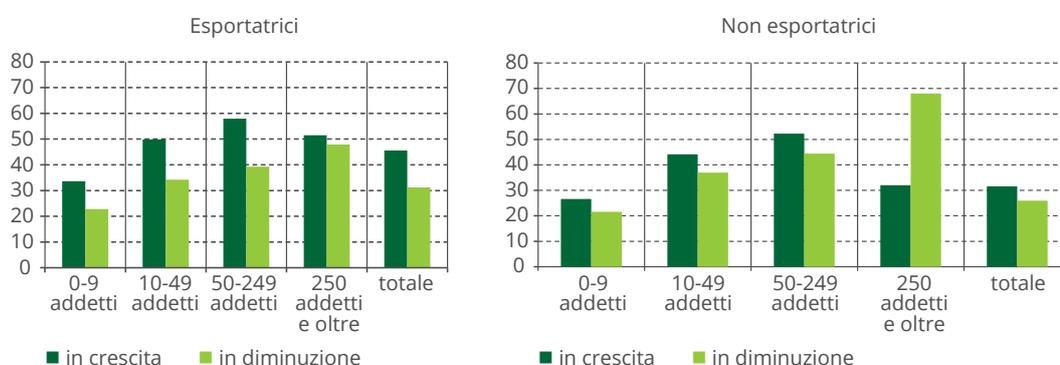
<sup>4</sup> Va ricordato tuttavia che le grandi imprese giovani sono per lo più il riflesso di eventi societari quali operazioni di fusione e acquisizione, *joint ventures* e altro. È dunque possibile che in molti casi si tratti di unità nate per rispondere a specifiche strategie di internazionalizzazione.



fico 1): circa il 45 per cento di esse ha incrementato le posizioni lavorative, a fronte del 31,2 per cento che le ha ridotte, con divari più ampi nel caso delle piccole e medie imprese. Per le non esportatrici, invece, tali quote sono rispettivamente pari a 31,6 e 25,9 per cento, i divari risultano più contenuti in tutte le classi dimensionali, e spicca il caso delle grandi imprese che operano solo sul mercato nazionale, tra le quali la quota di unità in contrazione occupazionale è oltre il doppio di quella delle unità in crescita. Un riflesso di tali andamenti è che, nel complesso, le esportatrici hanno generato più occupazione delle domestiche: dei quasi 41 mila posti di lavoro creati da tutte imprese nel periodo considerato, quasi 24 mila si devono alle prime e circa 17 mila alle seconde.

### Grafico 1 - Quota di imprese manifatturiere con posizioni lavorative dipendenti in crescita e in contrazione, per classi di addetti - esportatrici e non esportatrici

Anni 2014-2015, valori percentuali



Fonte: elaborazioni su dati Istat (Frame-Sbs, Oros, Racli)

Tuttavia, per verificare se l'attività di export abbia davvero svolto un ruolo nel determinare la performance occupazionale delle imprese, e dunque per comprendere se davvero esportare si accompagna a una maggiore creazione di posti di lavoro in Italia, la performance delle unità attive sui mercati esteri va confrontata non con l'intero insieme di imprese operanti unicamente sul mercato interno, ma solo con il gruppo di quelle che, sulla base delle loro caratteristiche strutturali ed economiche, avevano una probabilità di esportare pari a quella delle imprese esportatrici ma che, al contrario di queste ultime, hanno concentrato le proprie vendite sul solo mercato nazionale. In particolare, l'insieme delle esportatrici è stato messo a confronto con un gruppo *di controllo* composto da aziende sostanzialmente equivalenti alle esportatrici in termini di numero di addetti, settore di attività economica, localizzazione geografica della sede legale, produttività del lavoro, età aziendale, ma che al contrario delle prime non esportano.<sup>5</sup>

Su queste basi, il grafico 2 riporta la stima della variazione di posizioni lavorative tra il quarto trimestre 2014 e il quarto trimestre 2015 per le imprese esportatrici e per le domestiche del gruppo di controllo, evidenziando anche le classi dimensionali per le quali il differenziale di performance è risultato statisticamente significativo. Un primo risultato è che nell'anno considerato la presenza sui mercati esteri si accompagna a una dinamica occupazionale leggermente mi-

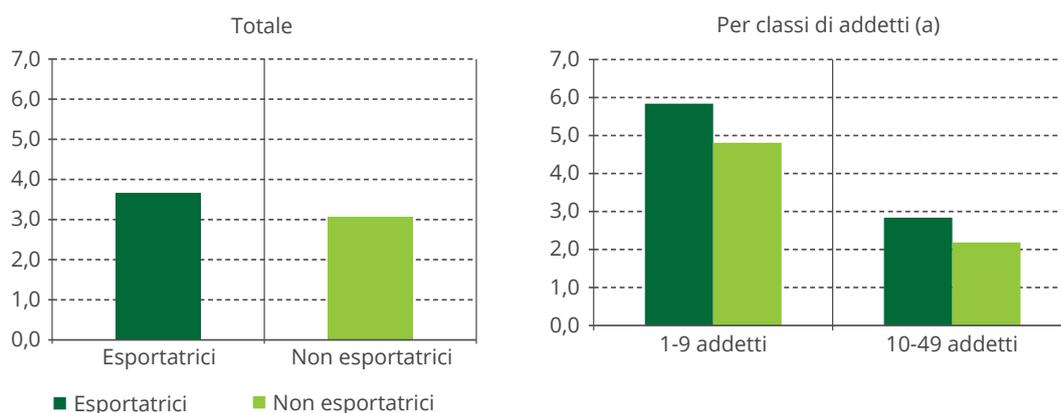
<sup>5</sup> La tecnica utilizzata è il *Propensity score matching*. Com'è noto, si tratta di una metodologia che permette di effettuare confronti tra due insiemi di unità individuando un opportuno *controfattuale* delle unità oggetto di analisi. Per maggiori dettagli su questo tipo di stime si rimanda, tra gli altri, a Woolridge (2002) e a Caliendo e Köpéinig (2008).



giore: dopo la crisi, gli esportatori hanno aumentato i posti di lavoro del 3,7 per cento, a fronte del +3,1 per cento dei non esportatori. Questo, peraltro, vale per le unità di minore dimensione con meno di 50 addetti (e soprattutto per quelle con meno di 10 addetti), mentre per le aziende di dimensione media e grande non si rileva una differenza statisticamente significativa nell'assunzione di nuovo personale dipendente.

## Grafico 2 - Creazione di posizioni lavorative dipendenti nelle imprese - esportatrici e non esportatrici

Anni 2014-2015, variazioni percentuali, totale per classe di addetti<sup>(a)</sup>



<sup>(a)</sup> Sono riportati i risultati relativi alle classi di addetti per le quali le stime sono statisticamente significative.

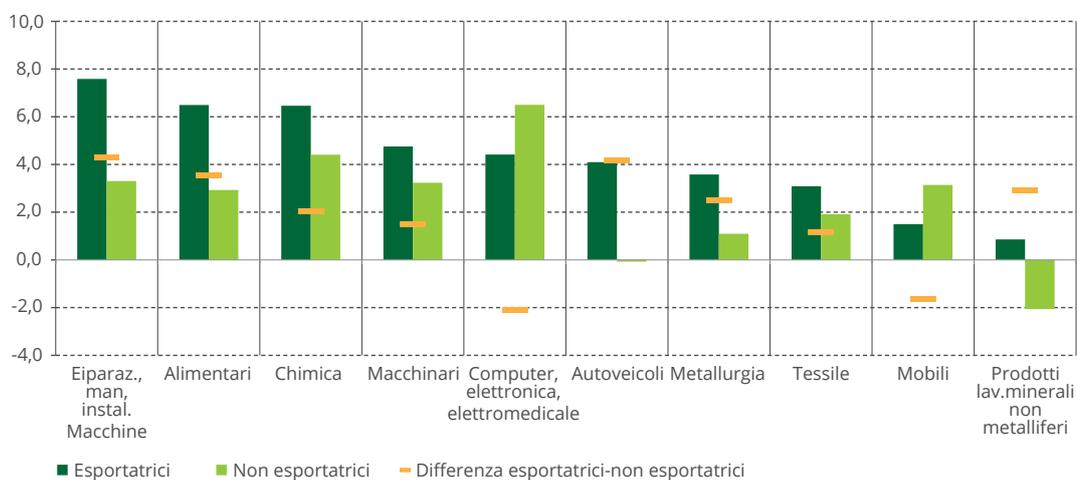
Fonte: elaborazioni su dati Istat (Frame-Sbs, Oros, Racli)

La stessa stima consente inoltre di porre questi risultati in una prospettiva settoriale. In un contesto nel quale le posizioni lavorative dipendenti aumentano in media in tutti i comparti, il grafico 3 riporta i risultati relativi ai settori nei quali si registra una differenza statisticamente significativa tra la creazione di posti di lavoro delle unità esportatrici e di quelle non esportatrici appartenenti al gruppo di controllo. In primo luogo, va osservato che tali differenze caratterizzano meno della metà del complesso dei comparti manifatturieri (10 su 23), a conferma di un differenziale di performance occupazionale tendenzialmente migliore per gli esportatori, ma non molto accentuato e relativamente poco generalizzato. In quasi tutti i settori nei quali si notano differenze rilevanti figurano molte attività tipiche del modello di specializzazione italiano, con le sole eccezioni dei settori dell'elettronica/elettromedicale e dei mobili. La differenza è più marcata nei comparti della riparazione e manutenzione di macchine, degli alimentari, degli autoveicoli e dei prodotti della lavorazione di minerali non metalliferi. Questi ultimi due settori, in particolare, si segnalano per una divaricazione tra gli andamenti di esportatori e non esportatori, con un aumento medio di posti di lavoro per le imprese esportatrici e una contrazione per le unità orientate solo al mercato interno.



**Grafico 3 - Variazione delle posizioni lavorative dipendenti delle imprese manifatturiere esportatrici e non esportatrici, per settore di attività economica**

Anni 2014-2015, valori percentuali e punti percentuali<sup>(a)</sup>



<sup>(a)</sup> Sono riportati i risultati relativi ai settori per i quali le stime sono statisticamente significative

Fonte: elaborazioni su dati Istat (Fram, Sbs, Oros, Racli)

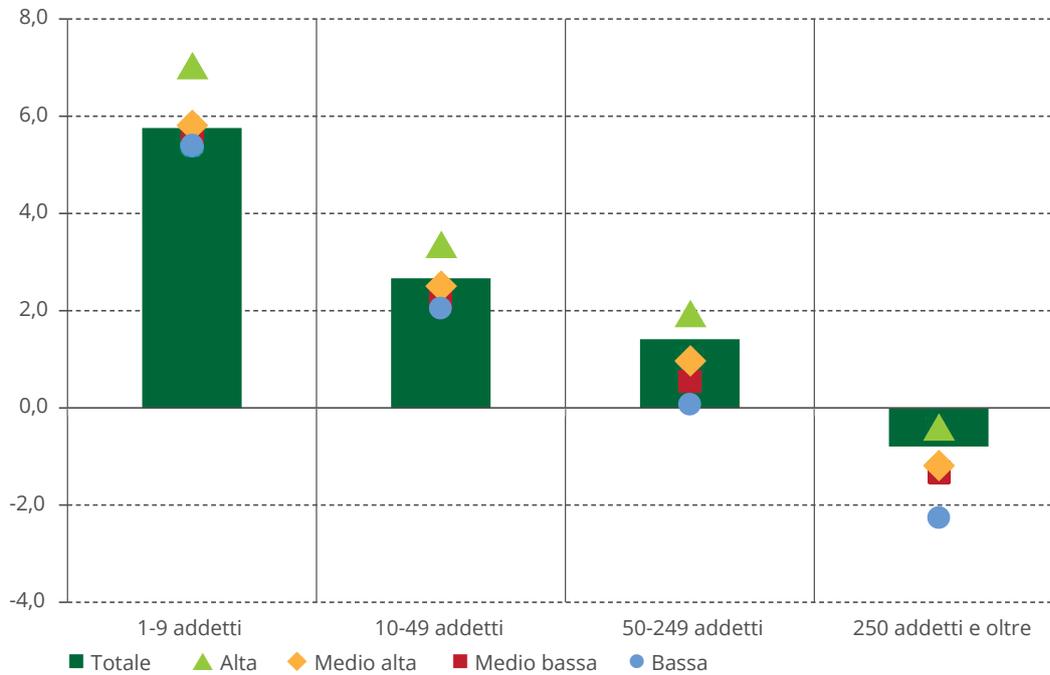
Ulteriori indicazioni del legame tra apertura internazionale e domanda di lavoro si ricavano concentrando l'analisi sulle sole imprese esportatrici, al fine di individuare quali caratteristiche, nell'anno appena trascorso, si siano associate in maggiore misura all'assunzione di personale dipendente. I risultati delle stime evidenziano anzitutto come, nell'ambito degli esportatori manifatturieri, la performance occupazionale nel periodo considerato non sia dipesa fondamentalmente né dal grado di propensione all'export, né da una struttura del lavoro interno all'azienda caratterizzata da un'elevata quota di impiegati rispetto agli operai (sebbene, come si è visto, si tratti di elementi che differenziano la struttura di esportatori e non esportatori).<sup>6</sup> Al contrario, le stime confermano il ruolo di altri fattori, in particolare della produttività e dell'età dell'impresa. In proposito, il grafico 4 mostra come, indipendentemente dalla dimensione aziendale, le unità a produttività elevata (superiore cioè alla mediana di settore) presentino incrementi di posti di lavoro sempre superiori alla media della rispettiva classe dimensionale, soprattutto tra le piccole e medie imprese. In caso di variazioni mediamente negative, come nel caso delle grandi imprese, una elevata produttività ha contribuito a limitare la perdita di posti di lavoro. In altri termini, la produttività del lavoro non solo rappresenta un riconosciuto fattore di competitività interna ed estera (come si è visto in altre occasioni, Ice, 2015), ma anche una leva competitiva rilevante per la crescita occupazionale delle imprese esportatrici.

<sup>6</sup> In particolare, è stato stimato un modello Ols che, con riferimento alle sole imprese esportatrici, mette in relazione la variazione delle posizioni lavorative con la produttività del lavoro (misurata in termini di valore aggiunto per addetto), il grado di propensione all'export (in termini di quota di fatturato esportato), la retribuzione (se "elevata" o meno, nei termini precedentemente descritti), la quota di impiegati rispetto agli operai (se "elevata" o meno, come precedentemente indicato) e l'età dell'impresa (misurata in termini di anni di attività), controllando inoltre per la dimensione aziendale all'inizio del periodo, la localizzazione geografica, il settore di attività (Ateco-2 digit).



#### Grafico 4 - Stima della variazione delle posizioni lavorative dipendenti per classe di addetti e classe di produttività

Imprese manifatturiere esportatrici, anni 2014-2015, variazioni percentuali <sup>(a)</sup>



(a) Le classi di produttività (bassa, medio bassa, medio alta e alta) sono individuate dai quarti della distribuzione della produttività all'interno del settore di appartenenza delle imprese.

Fonte: elaborazioni su dati Istat (Fram, Sbs, Oros, Racli)

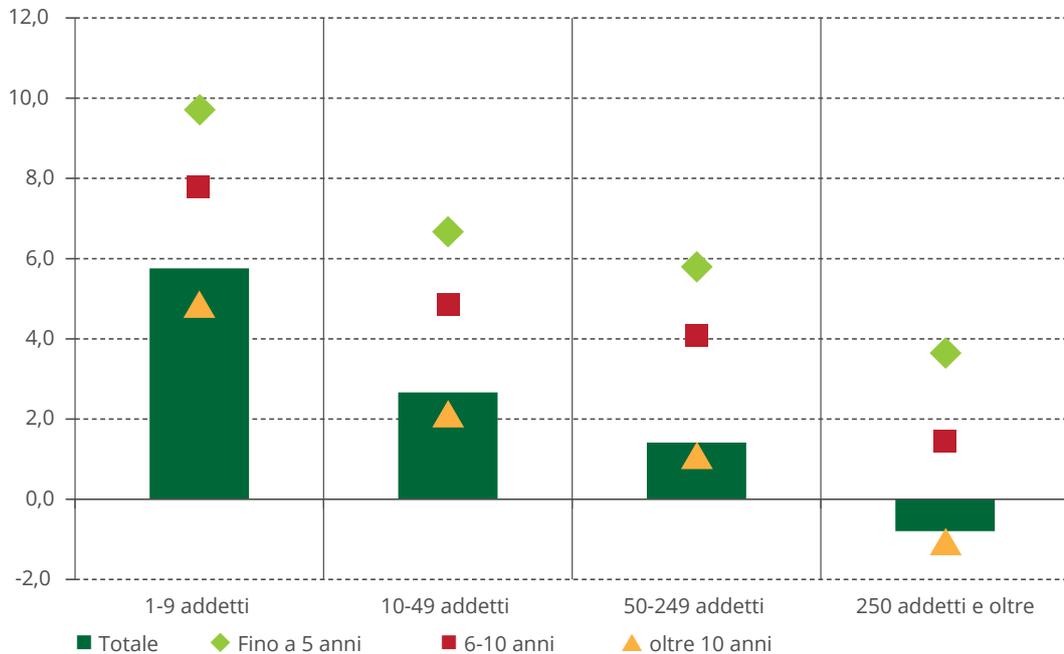
Infine, le stesse stime confermano come anche l'età dell'impresa abbia avuto un ruolo nella dinamica occupazionale delle imprese esportatrici. Che negli ultimi anni le imprese giovani abbiano registrato incrementi più ampi di occupazione, non solo in Italia, è un risultato già emerso nella letteratura recente (cfr. ad esempio Criscuolo *et al.*, 2014), e analogamente è stato osservato come nell'ultimo biennio una età più giovane si sia associata a una probabilità più elevata di aumentare l'occupazione (Istat 2016a). Nel nostro caso, emerge con evidenza come tale risultato valga anche nel caso degli esportatori italiani per la fase più recente di uscita dalla crisi (cfr. Grafico 5): in tutte le classi dimensionali, le imprese attive da meno tempo hanno fatto registrare gli incrementi occupazionali più ampi, soprattutto nel caso delle imprese di minore dimensione (meno di 50 addetti), mentre solo le imprese *anziane* (attive da oltre 10 anni) presentano andamenti dell'occupazione peggiori della media della classe dimensionale.

In sintesi, quindi, nel comparto industriale italiano che si affaccia alla ripresa, l'aumento delle posizioni lavorative dipendenti (la principale novità dall'inizio della crisi a oggi) è un fenomeno relativamente più diffuso tra le imprese esportatrici rispetto alle domestiche, e le prime hanno fatto registrare una performance occupazionale media lievemente migliore. Nella prima fase di ripresa ciclica, inoltre, l'attività di export si è accompagnata a una creazione di posti di lavoro soprattutto nelle imprese più piccole, più giovani, più produttive.



## Grafico 5 - Stima della variazione delle posizioni lavorative dipendenti per classe di addetti e classe di età

Imprese manifatturiere esportatrici, anni 2014-2015, variazioni percentuali



Fonte: elaborazioni su dati Istat (Fram, Sbs, Oros, Racli)

### Nota bibliografica di approfondimento

Caliendo M. e Köpéinig S. (2008), *Some practical guidance for the implementation of propensity score matching*, *Journal of Economic Surveys*, 22(1): 31-72.

Criscuolo C., Gal P.N. e Menon C. (2014), *The dynamics of employment growth: new evidence from 18 countries*, *OECD Science, Technology and Industry Policy Papers*, No. 14, *Oecd Publishing*, disponibile on line in <http://dx.doi.org/10.1787/5jz417hj6hg6-en>.

Ice (2015), *L'Italia nell'economia internazionale*, luglio.

Istat (2015), *Rapporto sulla competitività dei settori produttivi*, febbraio. [www.istat.it/it/archivio/150332](http://www.istat.it/it/archivio/150332).

Istat (2016a), *Rapporto sulla competitività dei settori produttivi*, febbraio. [www.istat.it/it/archivio/180542](http://www.istat.it/it/archivio/180542).

Istat (2016b), *Rapporto annuale*, maggio. <http://www.istat.it/it/archivio/185497>.

Wooldridge J. (2002), *Econometric Analysis of Cross Section and Panel Data*, *Mit Press*.

# Multinazionali e creazione di legami con imprese e università in Italia\*

di Claudio Cozza\* e Antonello Zanfei\*\*

## Introduzione

I legami delle multinazionali con le imprese e le istituzioni delle economie ospiti, sia nei paesi avanzati sia in quelli emergenti, sono considerati un fattore cruciale per comprendere i reali effetti degli investimenti esteri. Gli studi economici enfatizzano da tempo come la natura e l'intensità di questi legami possano costituire canali fondamentali di generazione di esternalità sia pecuniarie che tecnologiche. Infatti attraverso la creazione di legami intra e inter-industriali nei contesti in cui operano, le multinazionali possono sia generare opportunità di mercato per le imprese locali, sia attivare importanti scambi di conoscenza (si veda Castellani et al., 2015, per una recente rassegna della letteratura sull'argomento).

Fra le relazioni contrattuali e collaborative che le multinazionali sviluppano nei diversi contesti in cui localizzano le proprie attività, svolgono un ruolo fondamentale quelle con le università e i centri di ricerca scientifica e tecnologica (Santangelo, 2005; Broström et al., 2009). Le università in quanto centri di accumulazione di conoscenza possono essere interlocutori privilegiati delle multinazionali nello sviluppo di processi di assorbimento e trasferimento di tecnologia. Inoltre le università possono fare da snodo di trasmissione delle conoscenze accumulate verso altre imprese e istituzioni locali, con un potenziale di moltiplicazione delle esternalità eventualmente generate dalle imprese multinazionali.

Guardando al caso italiano, ci si può chiedere in che misura le multinazionali estere siano in grado di sviluppare collegamenti tecnologici con le imprese e le università locali. In particolare, data la ben nota limitatezza dell'Italia nell'attrarre investimenti esteri specie nel campo della R&S (cfr. fra gli altri Dachs et al., 2014), è opportuno domandarsi se le multinazionali estere siano davvero da considerare delle fonti fondamentali di conoscenza e *spillover* tecnologici cui il sistema innovativo italiano può attingere per accelerare sulla strada del cambiamento strutturale e dello sviluppo competitivo. Per dare risposta a tali quesiti, alcuni studi recenti hanno utilizzato la ricchezza informativa dell'indagine Istat denominata RS1, sulla ricerca e sviluppo (R&S) delle imprese (Bonaccorsi e Perani, 2014; Cozza e Zanfei, 2014, 2015; Cozza, Perani e Zanfei, 2016). Da questa indagine si ricavano informazioni dettagliate sulla R&S, riguardanti non solo la quantità totale delle spese in R&S e degli addetti alla ricerca o la tipologia di tali spese, ma anche la tipologia delle imprese coinvolte, la localizzazione geografica delle loro attività di ricerca e, appunto, i legami tecnologici sviluppati (si veda il riquadro sulle caratteristiche dell'indagine RS1).

## Il peso delle multinazionali nella R&S in Italia

Un primo dato da cui partire per valutare la propensione delle imprese estere a sviluppare legami tecnologici con il contesto locale, riguarda il ruolo delle multinazionali nella ricerca svolta in Italia. Sofferamoci su alcuni fatti stilizzati:

- Le multinazionali estere sono fra i principali investitori in R&S in Italia. Dai dati RS1-Istat risulta che nel periodo 2001-2010 la spesa media per addetto è pari a circa 33.000 euro nel caso delle

\* Università di Trieste

\*\* Università di Urbino

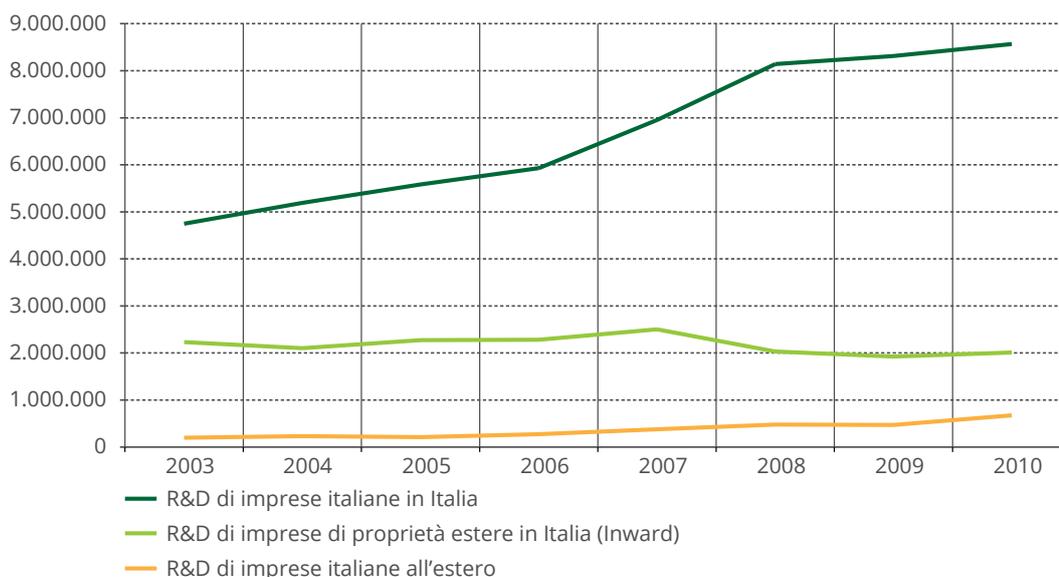


filiali di multinazionali estere, mentre è pari a circa 25.500 euro per i gruppi italiani ed è inferiore ai 19.000 euro per le imprese non in gruppo;

- Per quanto rilevante, il peso delle multinazionali estere nella ricerca in Italia è notevolmente diminuito del corso dell'ultimo decennio, sia in valore assoluto sia in rapporto alle altre imprese attive in questo paese (linea della ricerca *Inward* nel grafico). Il graduale disimpegno delle multinazionali estere si evidenzia anche con un netto calo della spesa in R&S per addetto che nel caso di queste imprese, sia pure fra ovvie oscillazioni nei diversi anni, passa da valori superiori ai 30.000 euro a inizio periodo a valori sistematicamente inferiori ai 20.000 euro negli ultimi anni (il valore più basso, 15.000 euro, nel 2008; 17.000 euro nel 2010). Il ruolo sempre più circoscritto delle imprese estere nel panorama della ricerca in Italia da un lato riflette la sempre minore attrattività del nostro paese per quanto riguarda gli investimenti a più elevato valore aggiunto; dall'altro segnala l'aumento della spesa delle imprese domestiche (linea tratteggiata nel grafico).
- Va sottolineato che cresce soprattutto la quota sul budget nazionale di R&S rappresentata dalle imprese che non fanno parte di gruppi, le quali pur essendo caratterizzate singolarmente da volumi di spesa più circoscritti, sono più numerose e hanno notevolmente aumentato gli investimenti in attività di ricerca. Fra queste spiccano le piccole imprese che costituiscono, come noto, la componente preponderante del sistema produttivo italiano.
- Questo maggiore impegno delle imprese italiane nella ricerca è di per sé un segnale positivo, ma preoccupa il fatto che a perdere peso siano proprio le multinazionali estere, perché ci si aspetta che abbiano maggiori capacità di sfruttare economie di scala nella ricerca e di connettersi a reti transnazionali di conoscenza.
- Infine, a fronte del progressivo disimpegno delle imprese estere nella ricerca in Italia si registra un non trascurabile aumento delle attività di R&S svolte da multinazionali italiane all'estero (linea *Outward* nel grafico), nonostante esse risultino ancora le più limitate in valore assoluto. Maggiori dettagli su tali attività di R&S *Outward* si possono trovare nel lavoro di Cozza e Zanfei (2014).

**Grafico 1 - Andamento delle spese in Ricerca e Sviluppo**

Migliaia di euro, in valori correnti



Fonte: elaborazioni degli autori su dati R&D-Istat



In definitiva, nel valutare la propensione delle multinazionali a creare legami tecnologici in Italia, occorre tenere presente il quadro piuttosto allarmante che abbiamo fin qui delineato. Si tratta infatti di una situazione contrassegnata da un progressivo *svuotamento tecnologico* del sistema produttivo italiano, cui contribuiscono soprattutto le imprese estere con sempre minori investimenti in R&S. In questo quadro, non consola il maggiore impegno nella ricerca delle imprese minori e può persino destare qualche preoccupazione l'incremento della R&S realizzata all'estero dalle multinazionali italiane. Infatti queste ultime tendenze (di per sé non negative) si associano ad un indebolimento della capacità di fare ricerca su più ampia scala in Italia, determinata dalla contrazione del novero delle grandi imprese e in particolare dal graduale disimpegno delle multinazionali estere per quanto riguarda le attività di ricerca in Italia. Stando ai dati illustrati, le imprese estere sembrano dunque sempre meno nella posizione di trasferire conoscenza, e questo può di per sé costituire un motivo per non confidare troppo sul contributo che possono dare le multinazionali estere in termini di *linkage creation* e di scambi tecnologici con le imprese e le università italiane.

### I legami tecnologici delle multinazionali: un quadro d'insieme

Prendiamo ora più direttamente in considerazione il ruolo delle imprese estere nello sviluppo di legami di cooperazione tecnologica con imprese e istituzioni locali in Italia.

L'ipotesi che le multinazionali siano particolarmente propense a sviluppare relazioni cooperative e contrattuali nel campo della ricerca si basa sull'idea che queste imprese siano meglio in grado di sfruttare quelle che Dunning (1993) ha chiamato *economies of common governance*. Si tratta della capacità di assorbire e trasferire conoscenza e di coordinare relazioni con l'esterno che si associa generalmente alla crescita dimensionale, alla diversificazione e allo sviluppo di modalità organizzative complesse all'interno delle stesse imprese. Ci si può aspettare che le multinazionali dispongano più di altre imprese di tali vantaggi dato che, per loro stessa natura, si trovano a gestire attività geograficamente disperse, a organizzare competenze eterogenee e a muoversi in contesti istituzionali diversi. In definitiva le multinazionali differiranno fra loro quanto a capacità di sviluppare legami con altre imprese e istituzioni, in funzione di quanto estesa e profonda è l'esperienza dei mercati e dei contesti internazionali che hanno accumulato nel tempo (Zanfei, 2000; Castellani e Zanfei, 2006; Narula, 2014).

In che misura le multinazionali operanti in Italia dispongono di tali particolari capacità di *linkage creation*? L'indagine RS1 svolta dall'Istat, che permette di dare risposta a questa domanda, fornendo dati sul ricorso a rapporti contrattuali per la realizzazione di attività di ricerca da parte di fornitori esterni (la cosiddetta *R&S extra-muros*) e a forme più complesse di collaborazione tecnologica. Come emerge da recenti studi (Cozza, Perani e Zanfei, 2016), le multinazionali operanti in Italia sono in effetti maggiormente coinvolte, rispetto ad altre categorie di imprese, in entrambe queste tipologie di legami tecnologici. In Tavola 1 si riportano alcuni risultati dell'analisi econometrica condotta da questi autori, utilizzando come variabili dipendenti la spesa per *R&S extra-muros* (si vedano le regressioni Ols nella prima e terza colonna) e una *dummy* che identifica se le imprese in questione sviluppano o meno accordi di *Cooperazione nella R&S* (si vedano le regressioni Logit riportate nella seconda e quarta colonna). I test econometrici evidenziano come la natura multinazionale delle imprese influisca sulla propensione ad adottare le due strategie di *linkage creation* (*R&S extra muros* e cooperazione nella *R&S*). Si distingue fra multinazionali italiane (prima riga nella tavola 1) e multinazionali estere (seconda riga), e le si raffronta con le altre imprese (non multinazionali) censite dall'indagine RS1 nel periodo 2001-2010 (che costituiscono la *baseline* in questa analisi). Si tiene conto di molteplici fattori di controllo: oltre alla dimensione



e all'età delle imprese, e al loro settore di appartenenza, si è controllato per intensità e qualità della *R&S* svolta in Italia (spesa totale e quota di ricercatori, terza e quarta riga della tabella), per le regioni italiane in cui si svolge la ricerca (quinta riga) e per il grado di internazionalizzazione delle imprese (quote di paesi e filiali estere sul totale, sesta e settima riga).

**Tavola 1 – Principali fattori esplicativi dei legami tecnologici delle imprese attive in R&S in Italia**

Variabili	R&S Extra-muros totale (OLS)	Cooperazione (Logit)	R&S Extra-muros totale (Ols)	Cooperazione locale (Logit)
Multinazionali italiane	0,284*** (0,065)	0,314*** (0,055)	0,171*** (0,058)	0,096* (0,056)
Filiali di multinazionali estere	0,144*** (0,054)	0,379*** (0,046)	-0,102** (0,046)	-0,117** (0,048)
R&S intra-muros	0,285*** (0,013)	0,235*** (0,012)	0,209*** (0,011)	0,217*** (0,012)
Rapporto fra ricercatori e totali addetti alla ricerca	0,441*** (0,038)	0,843*** (0,041)	0,366*** (0,035)	0,807*** (0,041)
Regioni italiane in cui si svolge R&S	0,320*** (0,032)	0,237*** (0,030)	0,283*** (0,030)	0,265*** (0,029)
Quota di paesi esteri di attività	10,415*** (1,034)	1,830*** (0,692)	6,322*** (0,962)	3,203*** (0,711)
Quota di filiali estere su totale filiali mondiali	-1,002*** (0,134)	-0,187* (0,113)	-0,523*** (0,121)	0,061 (0,114)
Numero di osservazioni	34.852	34.852	34.852	34.852

I risultati riportati nelle prime due colonne della Tavola 1 riguardano le relazioni tecnologiche sviluppate dalle multinazionali con qualsiasi partner, locale o internazionale. Si evidenzia che:

- Rispetto alle altre imprese operanti in Italia, tutte le multinazionali (italiane ed estere) sono più propense sia ad affidare attività di ricerca (*extra-muros*) a controparti esterne, sia a cooperare con queste (prime due righe della tabella). I coefficienti associati alle due tipologie di imprese multinazionali, che rappresentano i differenziali di impatto in termini di *linkage creation* rispetto alle imprese non multinazionali, sono sempre positivi e significativi nelle prime due colonne. Questo risultato conferma che le multinazionali sono in media più capaci di sviluppare legami tecnologici, il che è in linea con quanto si è osservato con riferimento alle *economies of common governance* di cui possono godere queste imprese.
- Distinguendo però tra *R&S extra-muros* e cooperazione, emerge che le multinazionali italiane sono più propense a fare *extra-muros* rispetto alle multinazionali estere, mentre l'inverso avviene per la cooperazione. Questa differenza potrebbe segnalare che le multinazionali estere sono in grado di sviluppare forme più articolate di interazione con soggetti esterni, che configurano quindi scambi più intensi di conoscenza rispetto a semplici contratti di ricerca su commessa. Il risultato è peraltro coerente con l'osservazione che lo sviluppo multinazionale delle imprese italiane è un fenomeno relativamente più recente e meno consistente rispetto a quello di altri paesi (Regno Unito, Francia, Stati Uniti) da



cui originano molte delle imprese estere che hanno insediato le loro sussidiarie in Italia. In termini relativi, le multinazionali italiane hanno quindi costruito reti di filiali e di legami internazionali molto meno estese e hanno accumulato minori *economies of common governance*, conseguendo anche minori capacità di sviluppare scambi internazionali di conoscenza.

### I legami tecnologici delle multinazionali con le imprese italiane

Quanto abbiamo fin qui osservato riguarda la propensione delle imprese multinazionali a sviluppare legami tecnologici *in generale*, senza distinguere per *tipologia dei partner* coinvolti (ad esempio imprese vs. università) e per le *caratteristiche geografiche* di tali legami, non separando ad esempio i *linkages* internazionali da quelli con imprese e istituzioni locali.

Partiamo da quest'ultima distinzione. A ben vedere sono soprattutto i legami con le controparti *locali* quelli che possono determinare la generazione di *spillover* tecnologici e creare opportunità di sviluppo per l'economia ospite. Da questo punto di vista ci si può aspettare che, a fronte degli indubbi vantaggi in termini di *economies of common governance*, le multinazionali estere scontino difficoltà specifiche. Queste difficoltà hanno a che fare da un lato con il minore radicamento nei contesti locali, dall'altro con le rigidità delle istituzioni italiane, spesso incapaci di interloquire efficacemente con imprese estere.

I risultati riportati nella terza e nella quarta colonna della tavola 1 permettono di apprezzare proprio la diversa propensione delle imprese multinazionali a sviluppare legami con soggetti locali. Si evidenzia che le multinazionali estere, pur essendo particolarmente propense a sviluppare legami tecnologici su scala internazionale, hanno una capacità molto minore di fare *R&S extra-muros* e cooperazione tecnologica *in Italia*. In particolare sono molto meno capaci di sviluppare questo tipo di relazioni tecnologiche rispetto alle multinazionali italiane, che hanno tutti i vantaggi di cui godono le multinazionali estere, ma non risentono delle loro difficoltà di radicamento nel contesto locale.

### I legami tecnologici delle multinazionali con le università italiane

Consideriamo ora la specificità dei soggetti coinvolti nelle relazioni che sviluppano le imprese multinazionali nei contesti locali. Fra i potenziali partner tecnologici locali, come già anticipato, un ruolo cruciale è svolto dalle università. In un altro lavoro basato sugli stessi dati italiani (Cozza e Zanfei, 2015), si precisano ulteriormente alcune caratteristiche delle relazioni tecnologiche già viste:

- Nell'anno 2010 (ultimo anno di disponibilità dei dati), soltanto una piccola parte delle imprese italiane attive in ricerca ha anche attività di cooperazione tecnologica con le università. Circa il 15 per cento delle 5.908 imprese oggetto di osservazione in quell'anno risultavano coinvolte in attività di cooperazione con università italiane. Dettagliando ancora per tipologia di impresa, cooperano con le università solo il 19 per cento delle 1.742 imprese appartenenti a gruppi italiani, il 16 per cento delle 393 filiali di multinazionali estere e il 13 per cento delle 3.773 imprese italiane indipendenti, ovvero non appartenenti ad alcun gruppo.
- Le imprese indipendenti stanno aumentando il ricorso a rapporti di cooperazione con le università. Il numero delle imprese di questo tipo che risultavano aver fatto ricorso



a cooperazione tecnologica con le università è cresciuto dell'11 per cento nell'intero periodo 2001-2010, mentre il tasso di crescita si ferma al 6 per cento per i gruppi italiani ed è addirittura leggermente negativo per le multinazionali estere, a conferma del loro progressivo disimpegno dalla ricerca italiana.

- Analogamente a quanto già osservato nella tavola 1, laddove si faceva riferimento alla *R&S extra-muros* e alla cooperazione con l'insieme delle imprese e delle istituzioni locali, anche nel caso dei collegamenti con le università, le multinazionali estere non hanno alcun vantaggio rispetto ai concorrenti italiani. Nella prima colonna della tavola 2 si mostra come sia le multinazionali estere sia le imprese appartenenti a gruppi italiani non siano più avvantaggiate del resto delle imprese (quelle non facenti parte di alcun gruppo, che qui costituiscono la baseline di riferimento) allorché si tratta di affidare ricerca *extra-muros* alle università. Nella seconda colonna della stessa tavola si mostra come entrambe le categorie di imprese considerate abbiano una maggior propensione a fare cooperazione con le università (il coefficiente è positivo e significativo in entrambi i casi), ma tale vantaggio risulta nettamente più alto per i gruppi domestici che per le multinazionali estere.

**Tavola 2 - Principali fattori esplicativi dei legami tecnologici delle imprese attive in R&S in Italia con le università**

Variabili	R&S Extra-muros verso università (OLS)	Cooperazione con università (Logit)
<b>Gruppi italiani</b>	<b>0,006</b>	<b>0,254***</b>
	(0,013)	(0,036)
<b>Filiali di multinazionali estere</b>	<b>0,020</b>	<b>0,145***</b>
	(0,026)	(0,054)
<b>R&amp;S intra-muros</b>	<b>0,078***</b>	<b>0,200***</b>
	(0,009)	(0,027)
<b>Addetti alla ricerca</b>	<b>0,047***</b>	<b>0,161***</b>
	(0,009)	(0,028)
<b>Numero di osservazioni</b>	<b>39.152</b>	<b>39.152</b>

### Conclusioni

L'evidenza empirica illustrata solleva molteplici motivi di preoccupazione per quanto riguarda la natura e gli effetti economici della presenza estera in Italia. Da un lato la presenza estera è scarsa, debole e sempre più fragile dal punto di vista dell'impegno nella ricerca. Questo di per sé comporta un minore inserimento del sistema produttivo italiano nel circuito delle conoscenze su scala globale. Per di più, le multinazionali estere, per quanto rivelino un'ottima capacità di sviluppare rapporti ad alto contenuto tecnologico con imprese e istituzioni su scala internazionale, sono poco propense a sviluppare legami tecnologici con le imprese e le istituzioni italiane, comprese le università del nostro Paese che pure potrebbero giocare un ruolo fondamentale nei processi di trasferimento tecnologico. Per raffronto, le multinazionali italiane sembrano essere meglio in grado di sviluppare legami con le imprese e le istituzioni nel nostro Paese. Le multinazionali italiane combinano infatti i vantaggi della multinazionalità con evidenti vantaggi

derivanti dal radicamento nel contesto nazionale, che riduce i costi di transazione con le imprese e le istituzioni locali.

I risultati della nostra analisi hanno immediate implicazioni per quanto riguarda le politiche di promozione dell'internazionalizzazione in Italia. È del tutto lampante che politiche di attrazione degli investimenti esteri non garantiscono di per sé la creazione di legami tecnologici che possano favorire lo sviluppo locale. Al tempo stesso, rinunciare ad attrarre investitori esteri e limitarsi a favorire lo sviluppo di multinazionali domestiche, per quanto si accompagni a migliori possibilità di *linkage creation*, non può garantire prospettive reali di crescita della competitività nazionale. Infatti, se continuasse il graduale disimpegno delle multinazionali estere dall'Italia, si determinerebbe un ulteriore impoverimento delle capacità di ricerca e innovazione del sistema produttivo italiano. Ne consegue la necessità di operare su entrambi i fronti: da un lato attrarre e favorire il radicamento di imprese estere che si impegnino in attività di ricerca in Italia; dall'altro far crescere imprese italiane in grado di collegarsi a reti internazionali di ricerca. La combinazione di politiche su entrambi i fronti può costituire il volano per il cambiamento strutturale e per l'uscita dalle secche del declino competitivo del nostro paese.

#### **Caratteristiche dell'indagine RS1**

L'indagine Istat RS1 raccoglie dati sulle attività di R&S delle imprese italiane e rappresenta la principale fonte di informazione a riguardo. Sviluppata a partire dal 1963 sulla base delle raccomandazioni del Manuale di Frascati dell'Ocse, è correntemente un'indagine annuale censuaria su tutti i potenziali performer di R&S del paese. Le principali informazioni raccolte includono: spese totali di R&S, suddivise per tipo di spesa, tipo di ricerca e fonte di finanziamento; numero totale di ricercatori, distinti per età, genere, mansione e titolo di studio; distribuzione geografica della R&S nelle regioni italiane; campi scientifici e tecnologici di ricerca; eventuale controllo di R&S svolta all'estero. Sono presenti anche informazioni sulla tipologia di rispondente – come ad esempio appartenenza a gruppo e paese di residenza della capogruppo – che hanno permesso la categorizzazione delle imprese nei lavori di ricerca citati in questo lavoro. Le analisi cui si fa qui riferimento hanno riguardato un panel non bilanciato di rispondenti all'indagine RS1 per almeno un anno nel periodo 2001-2010; la numerosità di tale imprese è compresa tra i 2582 del 2001 e i 5908 del 2010.



## Nota bibliografica di approfondimento

- Bonaccorsi A. e Perani G. (2014), *Investing in R&D in Italy: trends and firms' strategies, 2001-2010*. *Economia e Politica Industriale – Journal of Industrial and Business Economics*, 41(3), 65-107.
- Broström A., McKelvey M. e Sandström C. (2009), *Elite European Universities and the R&D Subsidiaries of Multinational Enterprises* in McKelvey, M. and M. Holmén (2009), *Learning to Compete in European Universities: From Social Institutions to Knowledge Business*, Edward Elgar, Cheltenham
- Castellani D., Mancusi M. L., Santagelo M. D. e Zanfei A. (2015). *Exploring the links between offshoring and innovation*. *Economia e Politica Industriale – Journal of Industrial and Business Economics*, 42(1), 1-8
- Castellani D. e Zanfei A. (2006), *Multinationals, Innovation and Productivity*. Edward Elgar, Cheltenham.
- Cozza C., Perani G. e Zanfei A. (2016), *Are multinationals better at creating technical linkages with local firms?* *Papers in Innovation Studies, Circle – Lund University*, 2016/14, [http://swopec.hhs.se/lucirc/abs/lucirc2016\\_014.htm](http://swopec.hhs.se/lucirc/abs/lucirc2016_014.htm).
- Cozza C. e Zanfei A. (2014), *The cross border R&D activity of Italian business firms*. *Economia e Politica Industriale – Journal of Industrial and Business Economics*. 41 (3) 39-64
- Cozza C. e Zanfei A. (2015). *Firm heterogeneity, absorptive capacity and technical linkages with external parties in Italy*. *The Journal of Technology Transfer*. DOI 10.1007/s10961-015-9404-0
- Dachs B., Stehrer R. e Zahradnik G. (eds.) (2014), *The Internationalisation of Business R&D*. Edward Elgar, Cheltenham.
- Dunning J.H. (1993), *Multinational Enterprises and the Global Economy*. Wokingham, England and Reading: Addison Wesley.
- Narula R. (2014), *Exploring the paradox of competence-creating subsidiaries: balancing bandwidth and dispersion in MNEs*. *Long Range Planning*, 47(1), 4-15.
- Santangelo G.D. (ed.) (2005), *Technological Change and Economic Catch-up. The Role of Science and Multinationals*. Edward Elgar, Cheltenham
- Zanfei A. (2000). *Transnational Firms and the Changing Organisation of Innovative Activities*, *Cambridge Journal of Economics* 24(5), pp. 515-542.