

Politiche di sostegno all'internazionalizzazione

*Conferenza "Internazionalizzazione delle imprese
italiane"*

Banca d'Italia

Roma, 27 febbraio 2014

Discussant: Fabrizio Onida
Università Bocconi

Premessa

- Dati micro: gradi crescenti (marginie intensivo) e forme più complesse di internazionalizzazione dell'impresa ne accrescono TFP, spesso interagendo con innovazione tecnologica e organizzativa (Istat, EFIGE, Mediobanca, MET...). (Helpman 2006, Melitz-Ottaviano 2008, Ottaviano-Mayer 2008).
- In tutti i lavori micro-basati, imprese esportatrici sono più grandi, più produttive, più innovative, più dotate di manodopera qualificata (hanno più alto costo del lavoro).
Learning by exporting, by investing abroad.
- Background macro: trade and growth (Ventura 1997, Frankel-Romer 1999, Rodrik et al.)

Ratio: sostegno all'internazionalizzazione come “bene pubblico”

1. Barriere informative sui mercati: lingua, cultura, normative, standard tecnici...
2. Costi e rischi come barriere all'entrata sui mercati esteri per imprese di minori dimensioni (costi fissi aggiuntivi, rapporti con sistema distributivo e con PA locale, contratti incompleti, mercati del credito imperfetti) (Bugamelli-Infante 2003)
(barriere inversamente proporzionali a dimensione impresa).

Ratio: sostegno all'internazionalizzazione come “bene pubblico”

3. Esternalità:

- promotion collettiva per favorire penetrazione e coltivazione immagine del paese-settore (margine estensivo)
- assistenza tecnica individuale: spillover di esperienze, learning by exporting, interconnettività
- sussidio alla formazione di export managers

4. Level-playing field vs. paesi concorrenti (costo del credito e garanzie crediti export, rischio-paese).

Istat (2013, cap. 3.2): vincoli di accesso al credito sono percepiti come massimo ostacolo “esterno” alla crescita export (40% delle risposte con punte del 60% nella chimica e del 70% nei mezzi di trasporto).

Verifica efficacia del sussidio pubblico

- Metodi:**
1. Gravity models con variabile aggiuntiva proxy di sostegno pubblico (Rose 2007, Yacop-van Bergeijk 2011...)
 2. Impatto di eventi (fiere e missioni, apertura-chiusura di uffici commerciali).
 3. Controfattuale con microdati (propensity score matching, difference-in-difference) (es. Görg et al 2008 su imprese irlandesi, Amendolagine et al. su dati Sace (2010), Bannò-Piscitello su dati Simest (2010)).

Risultati: effetti modesti ma non trascurabili, specialmente per imprese di minori dimensioni e per mercati emergenti.

Dubbi interpretativi (marginali!) su autoselezione imprese e selezione mercati per missioni.

Verifica efficacia del sussidio pubblico

ICE-OIV 2012-13: tentativo di impiegare, accanto ai classici indicatori di *output* (numero aziende raggiunte, numero di utenti-clienti ecc.) anche indicatori di *outcome*:

- percentuale di clienti soddisfatti dei servizi erogati
- numero nuovi clienti
- tasso di *placement* sul mercato dei partecipanti ai corsi di formazione sul commercio estero.

OIV in Sace e Simest?

Osservazioni

1. Obiettivo: OK promuovere nuovi esportatori (anche se Görg e altri non trovano impatto) , ma:
 - poco utile se imprese non sono già orientate a servire stabilmente mercati esteri (CEPII 2013)
 - talora perfino nocivo per immagine-reputazione del sistema produttivo del paese

NB: su quasi 208.000 imprese formalmente esportatrici nel 2012, 177.000 (85% del numero totale) genera solo il 6,5% del valore dell'export (ICE-Istat 2013). Il panel di 29.000 esportatori abituali (Istat 2013) genera il 90% del valore totale dell'export.

Osservazioni

2. Molto arduo è compito della Cabina di regia (5 ministeri, Regioni, Unioncamere, Confindustria R.E.TE. Impr. Italia, Alleanza Coop, ABI) sotto cui operano ICE-Sace-Simest-Enit e con cui dovrebbero coordinarsi il sistema camerale (con 72 CCIE, 154 antenne e desk esteri e agenzie speciali come Promos-Lombardia) e società regionali come PromoToscana, Veneto Promozione e altre).

Attività promozionali lanciate negli stessi paesi e negli stessi settori, con variegata partecipazione di PMI esportatrici.

Anche in altri paesi, da USA-Canada a Germania, esistono azioni promozionali su base territoriale, ma in un quadro meno sfilacciato del nostro, e con “missioni di sistema” ben selezionate.

NB. Hanno senso tre diverse Direzioni generali in due Ministeri dedicate a promozione scambi e politiche commerciali (MiSE, MAE)?

Osservazioni

3. Comunque “one size doesn’t fit all”! Vale per partecipazioni fieristiche, missioni, assistenza individuale. Ratio della tariffazione dei servizi, che seleziona imprese più “produttive”.

4. Il sistema bancario italiano è relativamente meno attrezzato dei concorrenti quanto a offerta di servizi finanziari avanzati per l’internazionalizzazione (anche per scarsità qualitativa della domanda). Sace e Simest operano in PPP (*Private-Public-Partnership*) per rendere bancabili operazioni che altrimenti non lo sarebbero, nell’ambito della normativa OCSE che mira a livellare l’elemento “sussidio distorsivo” a esclusione di prodotti militari e agricoli (Sace WP 16, sett. 2013).

Export banca (CDP-Sace-Simest-ABI) opera dal 2010 ma è ancora lontana dall’offrire *direct and indirect funding* di

Osservazioni

5. Il confine tra rischio politico (non marketable) e rischio commerciale (marketable) è diventato assai meno nitido negli ultimi 10-15 anni. Larga parte delle attività delle ECA a mlt afferisce a mercati industrializzati (USA in primis). Più che l'offerta di sussidi, conta l'offerta di servizi finanziari-assicurativi di qualità, inclusa l'importante funzione di *Advisory* e la capacità di raccolta tramite emissioni obbligazionarie, anche tramite Banche internazionali di sviluppo.

Osservazioni

6. Nel calcolare impatto di Sace-Simest occorre tenere conto della diversa composizione geo-settoriale dell'export e conseguente diversa domanda potenziale di finanziamento-garanzia: maggiore per beni strumentali a pagamento differito mlt e per mercati a medio –alto rischio.

7. Attrazione investimenti esteri: promozione all'estero (Invitalia con rete estera ICE), ma poi servirebbero veri sportelli unici in Italia per i nodi burocratici, senza parlare di “fisco amico”

8. Che si intende per “intervento pubblico socialmente efficiente” (Vergara Caffarelli-Veronese, QEF 196, p. 11)?

Inward stock FDI/GDP: Italy laggard

Stock di IDE in entrata in % del PIL nazionale (valori percentuali)				
Stock di IDE in entrata in % del PIL				
	1990	2000	2007	2011
Mondo	9.6	22.7	32.0	28.7
Unione Europea	10.0	25.9	44.2	41.4
Italia	5.3	11.2	17.8	15.2
Italia (fonte Banca d'Italia)	5.0	11.0	16.5	16.6
Francia	7.8	29.4	48.2	34.7
Germania	6.5	14.4	20.9	20.0
<i>Stati Uniti</i>	9.3	27.9	25.3	23.2
<i>Cina</i>	5.1	16.2	9.4	10.1

Fonte: UNCTAD e Banca d'Italia.