



BANCA D'ITALIA
EUROSISTEMA

Questioni di Economia e Finanza

(Occasional Papers)

L'internazionalizzazione del sistema produttivo italiano

di Riccardo Cristadoro e Stefano Federico

Gennaio 2015

Numero

260



BANCA D'ITALIA
EUROSISTEMA

Questioni di Economia e Finanza

(Occasional papers)

L'internazionalizzazione del sistema produttivo italiano

di Riccardo Cristadoro e Stefano Federico

Numero 260 – Gennaio 2015

La serie Questioni di economia e finanza ha la finalità di presentare studi e documentazione su aspetti rilevanti per i compiti istituzionali della Banca d'Italia e dell'Eurosistema. Le Questioni di economia e finanza si affiancano ai Temi di discussione volti a fornire contributi originali per la ricerca economica.

La serie comprende lavori realizzati all'interno della Banca, talvolta in collaborazione con l'Eurosistema o con altre Istituzioni. I lavori pubblicati riflettono esclusivamente le opinioni degli autori, senza impegnare la responsabilità delle Istituzioni di appartenenza.

La serie è disponibile online sul sito www.bancaditalia.it.

ISSN 1972-6627 (stampa)

ISSN 1972-6643 (online)

Stampa a cura della Divisione Editoria e stampa della Banca d'Italia

L'INTERNAZIONALIZZAZIONE DEL SISTEMA PRODUTTIVO ITALIANO

di Riccardo Cristadoro* e Stefano Federico*

Sommario

Questo lavoro presenta in un quadro unitario i risultati delle ricerche di recente svolte in Banca d'Italia sul tema dell'internazionalizzazione del nostro sistema produttivo. L'internazionalizzazione è vista non solo come un investimento all'estero da parte delle imprese italiane, ma anche nell'ottica più generale degli scambi commerciali e della capacità di attrarre capitali stabili dall'estero. Comunque intesa, l'internazionalizzazione è cresciuta assai rapidamente nell'arco dell'ultimo ventennio, nel mondo come in Italia. Il nostro paese tuttavia si caratterizza per stock e flussi di investimenti esteri, sia in uscita sia in entrata, meno elevati dei maggiori partner europei. Le ricerche presentate discutono le dinamiche recenti di tali flussi, i costi e i benefici dell'investimento estero, l'effetto della crisi, il ruolo degli appalti internazionali, le ragioni del ritardo dell'Italia e, infine, gli assetti assunti nel nostro paese dall'intervento pubblico a sostegno dell'internazionalizzazione.

Classificazione JEL: F23, F14, L60.

Parole chiave: internazionalizzazione delle imprese, investimenti diretti esteri, esportazioni.

Indice

1. Introduzione.....	5
2. Il quadro teorico	8
3. L'internazionalizzazione produttiva: un fenomeno in rapida espansione	10
3.1 Le tendenze globali.....	10
3.2 L'Italia e il confronto con l'Europa	13
4. L'internazionalizzazione e la "Grande Recessione"	15
5. L'internazionalizzazione e la finanza.....	18
6. Infrastrutture, appalti pubblici e internazionalizzazione	21
7. Gli effetti dell'internazionalizzazione produttiva sul paese di origine.....	23
8. Gli investimenti diretti esteri in Italia.....	27
9. Le politiche pubbliche di sostegno all'internazionalizzazione.....	30
9.1 L'assetto istituzionale in Italia.....	31
9.2 Le risorse impiegate e le valutazioni delle imprese.....	33
9.3 La letteratura empirica.....	34
9.4 L'attività degli enti operativi SIMEST e SACE.....	35
10. Conclusioni.....	38
Bibliografia.....	42
Appendice 1 – Il quadro statistico	46
Appendice 2 - Principali multinazionali italiane non finanziarie per fatturato all'estero	48

* Banca d'Italia, Dipartimento Economia e Statistica.

L'INTERNAZIONALIZZAZIONE DEL SISTEMA PRODUTTIVO ITALIANO

di Riccardo Cristadoro* e Stefano Federico*

Sommario

Questo lavoro presenta in un quadro unitario i risultati delle ricerche di recente svolte in Banca d'Italia sul tema dell'internazionalizzazione del nostro sistema produttivo. L'internazionalizzazione è vista non solo come un investimento all'estero da parte delle imprese italiane, ma anche nell'ottica più generale degli scambi commerciali e della capacità di attrarre capitali stabili dall'estero. Comunque intesa, l'internazionalizzazione è cresciuta assai rapidamente nell'arco dell'ultimo ventennio, nel mondo come in Italia. Il nostro paese tuttavia si caratterizza per stock e flussi di investimenti esteri, sia in uscita sia in entrata, meno elevati dei maggiori partner europei. Le ricerche presentate discutono le dinamiche recenti di tali flussi, i costi e i benefici dell'investimento estero, l'effetto della crisi, il ruolo degli appalti internazionali, le ragioni del ritardo dell'Italia e, infine, gli assetti assunti nel nostro paese dall'intervento pubblico a sostegno dell'internazionalizzazione.

Classificazione JEL: F23, F14, L60.

Parole chiave: internazionalizzazione delle imprese, investimenti diretti esteri, esportazioni.

Indice

1. Introduzione.....	5
2. Il quadro teorico	8
3. L'internazionalizzazione produttiva: un fenomeno in rapida espansione	10
3.1 Le tendenze globali.....	10
3.2 L'Italia e il confronto con l'Europa	13
4. L'internazionalizzazione e la "Grande Recessione"	15
5. L'internazionalizzazione e la finanza.....	18
6. Infrastrutture, appalti pubblici e internazionalizzazione	21
7. Gli effetti dell'internazionalizzazione produttiva sul paese di origine.....	23
8. Gli investimenti diretti esteri in Italia.....	27
9. Le politiche pubbliche di sostegno all'internazionalizzazione.....	30
9.1 L'assetto istituzionale in Italia.....	31
9.2 Le risorse impiegate e le valutazioni delle imprese.....	33
9.3 La letteratura empirica.....	34
9.4 L'attività degli enti operativi SIMEST e SACE.....	35
10. Conclusioni.....	38
Bibliografia.....	42
Appendice 1 – Il quadro statistico	46
Appendice 2 - Principali multinazionali italiane non finanziarie per fatturato all'estero	48

* Banca d'Italia, Dipartimento Economia e Statistica.

1. Introduzione¹

Perché occuparsi dell'internazionalizzazione, cioè del processo di espansione internazionale per vie commerciali e produttive, delle imprese italiane?

C'è una risposta immediata: perché viviamo in un'economia globalizzata e quindi, per definizione, internazionalizzata. Globalizzazione è una parola ormai abusata per descrivere la crescente interdipendenza tra le economie e non è certo una novità degli ultimi anni (Bordo *et al.* 2003). I progressi dei tre decenni passati hanno mutato e approfondito la natura di questa interdipendenza economica tra paesi, che opera attraverso il commercio, lo spostamento della forza lavoro, lo scambio di informazioni e tecnologie, gli investimenti produttivi e i flussi di capitale finanziario. Si è verificato un cambiamento strutturale nelle possibilità tecniche ed economiche di suddividere e parcellizzare i processi produttivi, localizzando singole fasi e "compiti" in punti diversi del globo e coordinandoli dal centro. La produzione di ciascun bene e servizio è sempre più un fenomeno globale che rende l'offerta di prodotti in un paese molto dipendente dall'attività economica in un vasto insieme di altri paesi (Helpman, 2006, Baldwin, 2012, Grossman e Rossi-Hansberg, 2008). La crisi del 2008, con il rapido e pressoché simultaneo crollo degli scambi commerciali e dell'attività industriale in un ampio insieme di economie e in un breve lasso di tempo, ha mostrato con chiarezza il livello raggiunto dall'integrazione di paesi e mercati.

Esiste, tuttavia, anche una ragione più specifica per descrivere, studiare e, se possibile, favorire attraverso opportune politiche l'internazionalizzazione delle imprese italiane. Le strategie di internazionalizzazione, insieme a quelle di diversificazione del prodotto, sono state la principale risposta della parte più vitale del sistema produttivo italiano al lungo ristagno economico che ha preceduto la crisi del 2008 (Rossi, 2006). Le cause di questo ristagno possono essere ricondotte al profondo mutamento dell'ambiente esterno – derivante dall'accresciuta integrazione dei mercati reali e finanziari, dal cambiamento del paradigma tecnologico favorito dai progressi nell'ICT e dall'adozione della moneta unica – che ha comportato un aumento della pressione concorrenziale per tutte le economie europee. Il suo impatto, tuttavia, è stato maggiore in Italia per via di una struttura produttiva sbilanciata verso i settori tradizionali, dove la competizione di economie meno avanzate è più forte, di una prevalenza di imprese di piccole dimensioni meno adatte e propense ad adottare le nuove tecnologie e del freno all'innovazione e al cambiamento derivante dai problemi strutturali che affliggono la nostra economia (Brandolini e Bugamelli, 2009, Accetturo *et al.*, 2011). La crisi iniziata nel 2008, pur colpendo in misura pesante il nostro paese, non ha vanificato gli

¹ Il lavoro presenta i risultati delle ricerche sul tema dell'internazionalizzazione del sistema produttivo italiano, effettuate da un gruppo di ricercatori del Dipartimento di Economia e Statistica della Banca d'Italia e dai Delegati e addetti finanziari della Banca nei principali paesi avanzati ed emergenti. I lavori sono stati discussi in un seminario tenutosi a Perugia il 3-4 giugno 2013 e in una conferenza pubblica tenutasi a Roma il 27 febbraio 2014.

sforzi delle imprese “migliori”, ma ha certo reso più accidentato il loro cammino e – soprattutto – più difficile per altri seguirle.

I dati sulle esportazioni e sulla crescita – nel numero e negli addetti – delle multinazionali confermano la vitalità di questa parte del nostro sistema produttivo anche nell’ultimo quinquennio. Il commercio con l’estero durante la crisi ha sostenuto l’economia italiana mitigando gli effetti della forte contrazione della domanda interna. Dopo la brusca flessione del 2008-2009, le esportazioni si sono riprese rapidamente, crescendo a un ritmo più sostenuto rispetto a quello della domanda potenziale per il nostro paese, anche in relazione al recupero di competitività di prezzo.

Dopo essersi contratta di circa un quarto tra il 2002 e il 2009, la quota dell’Italia sul commercio mondiale a prezzi costanti è rimasta pressoché stazionaria nell’ultimo quadriennio (intorno al 3,1%); il nostro paese continua a rimanere tra i primi dieci esportatori al mondo e il secondo in Europa dopo la Germania. La ripresa delle esportazioni ha contribuito in misura significativa al miglioramento del saldo di conto corrente dell’Italia, che nel 2013 è tornato in attivo per la prima volta da oltre un decennio (1,1% del PIL, con un miglioramento di oltre 4 punti percentuali rispetto al valore massimo del deficit registrato nel 2010).

Un contributo fondamentale al dinamismo delle esportazioni proviene dalle imprese multinazionali. Nell’industria manifatturiera, il 42% delle esportazioni è attribuibile alle imprese italiane che controllano unità produttive in altri paesi, mentre circa un quarto del nostro fatturato estero è realizzato da multinazionali straniere operanti in Italia (ICE-Istat, 2014). Durante la crisi, entrambe le tipologie di imprese hanno registrato performance migliori in termini di esportazioni, fatturato e occupazione rispetto al resto del sistema produttivo.

Questi dati non mutano però il quadro negativo della nostra economia, caratterizzato da una cospicua riduzione degli occupati e del fatturato interno.

L’internazionalizzazione figura tra i principali obiettivi strategici dei ministeri con competenze al riguardo, soprattutto in questa fase di debolezza della domanda interna: il Ministero per lo Sviluppo Economico (MiSE) afferma che *“un ruolo essenziale è svolto, in un momento di grave contrazione dei consumi interni, dalla proiezione internazionale delle imprese”*². Un’uguale enfasi viene riconosciuta all’obiettivo di attrarre investimenti dall’estero in Italia; il Ministero degli Affari Esteri (MAE) si propone *“nel quadro della c.d. diplomazia della crescita ... di fornire un adeguato sostegno alle iniziative di internazionalizzazione delle imprese e del sistema produttivo*

² Note integrative alla legge di bilancio 2014-16, Ministero dello Sviluppo Economico.

italiano mediante il rafforzamento delle politiche in materia di attrazione degli investimenti”.³ Il punto di partenza comune a tutte queste iniziative è il forte ritardo del nostro paese rispetto ai partner europei, visibile nei flussi di investimenti diretti sia in uscita sia in entrata.

Le analisi che questo lavoro riassume e presenta secondo un quadro unitario affrontano diversi aspetti del tema dell'internazionalizzazione e scaturiscono dalle ricerche condotte da economisti della Banca d'Italia, dai delegati e dagli addetti finanziari distaccati presso le Ambasciate estere⁴. Il *focus* principale è stato l'investimento all'estero da parte di imprese italiane finalizzato all'insediamento stabile di attività commerciali o produttive. Vista la forte sinergia che esiste tra l'attività delle multinazionali e il commercio estero e la difficile distinzione tra i due fenomeni in molti casi, l'analisi talvolta si allarga fino a considerare l'internazionalizzazione nella sua natura sia produttiva sia commerciale. Per la stessa ragione, si esamina anche il fenomeno opposto, cioè quello degli investimenti esteri in Italia.

Numerose sono le fonti statistiche cui si è fatto ricorso e alcuni dati, soprattutto di natura qualitativa, sono stati raccolti per arricchire il quadro descrittivo delle fonti ufficiali. In particolare, oltre a sezioni monografiche aggiunte all'indagine condotta annualmente dalla Banca d'Italia presso un campione di imprese dell'industria e dei servizi (c.d. *Invind*), meritano di essere menzionate le interviste realizzate sia all'estero, con manager delle affiliate di multinazionali italiane, sia in Italia, con importanti imprese interessate agli appalti internazionali, e la banca dati creata da alcuni ricercatori unendo informazioni desunte da più fonti, tra cui *Invind*, *Reprint* e *Bureau Van Dijk*,⁵ che ha consentito di ampliare notevolmente il numero di imprese considerate nelle analisi di natura microeconomica.

Il resto del lavoro è organizzato come segue. La *seconda* sezione presenta un breve inquadramento teorico dell'internazionalizzazione produttiva. La *terza* sezione documenta l'evoluzione degli investimenti diretti esteri nel mondo e in Italia. La *quarta* confronta le reazioni alla crisi delle imprese italiane in funzione delle loro diverse forme di integrazione con l'economia globale. La *quinta* sezione analizza il legame tra finanza e internazionalizzazione commerciale e produttiva. La *sesta* descrive i bisogni di infrastrutture dei principali paesi emergenti e sulla base dei dati di partecipazione delle imprese italiane ai grandi progetti infrastrutturali internazionali evidenzia prospettive e vincoli. La *settima* sezione approfondisce invece il tema degli effetti

³ Note integrative alla legge di bilancio 2014-16, Ministero degli Affari Esteri. Nel promuovere il pacchetto di riforme noto come “Destinazione Italia”, il governo Letta identificava nell'attrazione di investimenti esteri uno dei principali fini.

⁴ Molti dei lavori citati sono stati o saranno pubblicati separatamente nelle collane dei Quaderni di Economia e Finanza o dei Temi di Discussione della Banca d'Italia.

⁵ Si tratta di banche dati a livello di impresa, per la cui descrizione si rinvia all'Appendice 1.

dell'internazionalizzazione produttiva sul paese di origine. L'*ottava* sezione si sofferma sul ritardo dell'Italia come ricettore di investimenti dall'estero. La *nona* descrive il “Sistema paese” e il ruolo di alcuni enti operativi. La *decima* sezione conclude. Un'appendice riassume le caratteristiche delle principali fonti di dati disponibili.

2. Il quadro teorico⁶

La letteratura economica ha avanzato diverse spiegazioni della decisione di un'impresa di “andare all'estero” invece di limitarsi a produrre nel proprio paese ed esportare. Le prime analisi sugli investimenti diretti all'estero (IDE), assimilandoli agli altri flussi di capitale *cross-border*, individuavano nei differenziali di rendimento atteso dell'investimento il movente principale. Coerentemente con le ipotesi standard sulla produttività dei fattori, prevedevano un afflusso degli IDE verso le economie meno sviluppate e più povere di capitale, cosa che – come è noto – non è semplice conciliare con i fatti osservati (Lucas, 1990).

In seguito, la riflessione teorica ha posto l'accento sui motivi di carattere “reale” piuttosto che su quelli di natura “finanziaria” alla base degli IDE, cercando di spiegare perché un'impresa a un certo punto della propria esistenza trovi vantaggioso trasformarsi in una multinazionale. Secondo questo approccio (Dunning, 1977), diverrebbero multinazionali quelle imprese che godono di vantaggi competitivi sulle concorrenti indigene, scaturenti dalla “proprietà” (*Ownership*) di *assets* specifici (tipicamente tecnologie o marchio), che possono essere sfruttati in modo efficiente anche moltiplicando gli impianti produttivi (*Location*) e che per le loro caratteristiche intrinseche o per imperfezioni del mercato conviene mantenere all'interno del perimetro aziendale (*Internalization* di qui l'acronimo OLI con cui è noto questo approccio).

In una successiva classificazione lo stesso Dunning ha individuato quattro differenti motivazioni – non mutualmente esclusive – per cui un'impresa deciderebbe di investire all'estero.

Un primo motivo è dato dalla ricerca di vantaggi in termini di costi di produzione, derivanti ad esempio dalla disponibilità di manodopera a buon mercato (*efficiency seeking*). Tipicamente, gli investimenti diretti rispondenti a questa motivazione sono volti a collocare fasi della produzione in altri paesi allo scopo di sfruttare le opportunità offerte da una diversa dotazione di fattori e, giacché solitamente comportano una “disintegrazione verticale” del processo produttivo, sono detti IDE verticali.

⁶ Questo paragrafo si basa su Borin e Cristadoro (2014). Per rassegne più ampie della letteratura sull'argomento si rinvia a Helpman (2006) e Antràs e Yeaple (2014).

Una seconda motivazione è invece data dalla possibilità di aggirare barriere doganali, abbattere costi di trasporto e avvicinarsi (anche in termini di personalizzazione del prodotto) ai clienti in mercati esteri. Questi investimenti (detti *market seeking*), stimolati dalle potenzialità offerte dal mercato del paese destinatario e di quelli limitrofi, in molti casi tendono a replicare l'intero processo produttivo in un impianto collocato all'estero (IDE orizzontali); in altri casi si concentrano sulle fasi a valle della catena del valore per favorire direttamente le esportazioni con una presenza più stabile nel mercato estero (fornendo ad esempio servizi di logistica, distribuzione, marketing, assistenza post vendita).

Una terza tipologia di investimenti è volta ad assicurare l'approvvigionamento di materie prime o risorse scarsamente disponibili in patria (*resource seeking*). Infine, una quarta ragione è l'investimento volto ad acquisire brevetti, tecnologie, conoscenze (*knowledge seeking*), tipicamente attraverso M&A (fusioni e acquisizioni).

La letteratura più recente ha spostato l'attenzione sulle caratteristiche delle imprese che si internazionalizzano. Si sono così estese al caso delle multinazionali le conclusioni cui erano giunti vari studiosi osservando le differenze tra le imprese che producono esclusivamente per il mercato domestico e quante invece vendono parte della produzione all'estero. Questi studi avevano dimostrato, per un ampio spettro di paesi, che esiste una sostanziale eterogeneità tra imprese in termini di redditività ed efficienza, anche all'interno di settori a un elevato livello di disaggregazione e che a determinare in ultima istanza la capacità di un'impresa di esportare o meno non sono tanto le caratteristiche di settore o di paese, quanto quelle specifiche della singola impresa (Bernard e Jensen, 1999, 2004 e Bernard *et al.*, 2003).

Si riscontra che una quota elevata delle vendite all'estero di un paese dipende da un numero esiguo di grandi esportatori, i quali godono di un vantaggio in termini di produttività e di tecnologia rispetto agli altri, cosa vera più in generale per tutte le imprese esportatrici nei confronti di quante servono solo il mercato domestico ("*Nations do not trade; it is firms that trade. This simple truth makes it clear that understanding the firm-level facts is essential*" Mayer e Ottaviano, 2007).

Questo stesso vantaggio opera a favore anche delle imprese multinazionali che sono generalmente più produttive, più *skill-intensive* e più grandi non solo delle imprese domestiche, ma anche di quelle che esportano continuando a produrre in patria (Helpman *et al.* 2004, Bernard *et al.* 2005 e per l'Italia, Castellani e Zanfei, 2007 e Cristadoro e D'Aurizio, 2014).

Il modello di riferimento in questa letteratura, proposto da Helpman *et al.* (2004), estende quello elaborato da Melitz (2003) per spiegare la stretta correlazione tra produttività e capacità di esportare. Le imprese possono servire solo il mercato interno o anche quello estero e, in questo

secondo caso, possono esportare oppure produrre in loco in seguito a un investimento diretto all'estero. Data la presenza di costi fissi per entrare nel mercato estero, le imprese con livello di produttività inferiore a una certa soglia serviranno solo il mercato interno. Tra le imprese sufficientemente produttive per servire il mercato estero, la scelta tra esportare o investire all'estero riflette un *tradeoff* tra i più alti costi fissi sopportati per riprodurre all'estero gli stessi impianti produttivi creati in patria – rinunciando pertanto alle economie di scala – e il vantaggio derivante dal non dover sopportare i costi variabili (ad esempio, costi di trasporto, tariffe, etc.) legati all'esportazione dei prodotti dal proprio paese (*proximity-concentration tradeoff*). Assumendo plausibili valori per i parametri del modello si ottiene un ordinamento “gerarchico” tra le imprese, che le suddivide in tre classi da quelle meno produttive e (tipicamente) di minori dimensioni a quelle più grandi e produttive: nella prima classe rientrano quante servono solo il mercato interno, nella seconda quelle che esportano restando nel paese d'origine, nella terza le “migliori”, che servono i mercati esteri producendo fuori dal proprio paese.

Il modello di Helpman *et al.* (2004) si presta a spiegare gli IDE di tipo orizzontale, motivati dal vantaggio derivante dal produrre direttamente sul mercato di esportazione. Gli IDE, tuttavia, sono anche indotti da differenze nelle dotazioni e nel costo dei fattori tra paesi, come mostrano i flussi di esportazioni che vanno dalle affiliate alle case madri e la concentrazione della spesa in R&S presso gli *headquarters* delle multinazionali. Pertanto in letteratura sono state proposte estensioni che catturano questi aspetti legati alla specializzazione internazionale, assumendo ad esempio alti costi fissi per gli *headquarter services* quali ad esempio la ricerca, ma “non rivalità” degli stessi all'interno dell'impresa⁷ (già in Helpman, 1984, più recentemente in Feenstra e Hanson, 1996, Grossman *et al.*, 2006 e Grossman e Rossi-Hansberg, 2008).

3. L'internazionalizzazione produttiva: un fenomeno in rapida espansione

3.1 Le tendenze globali⁸

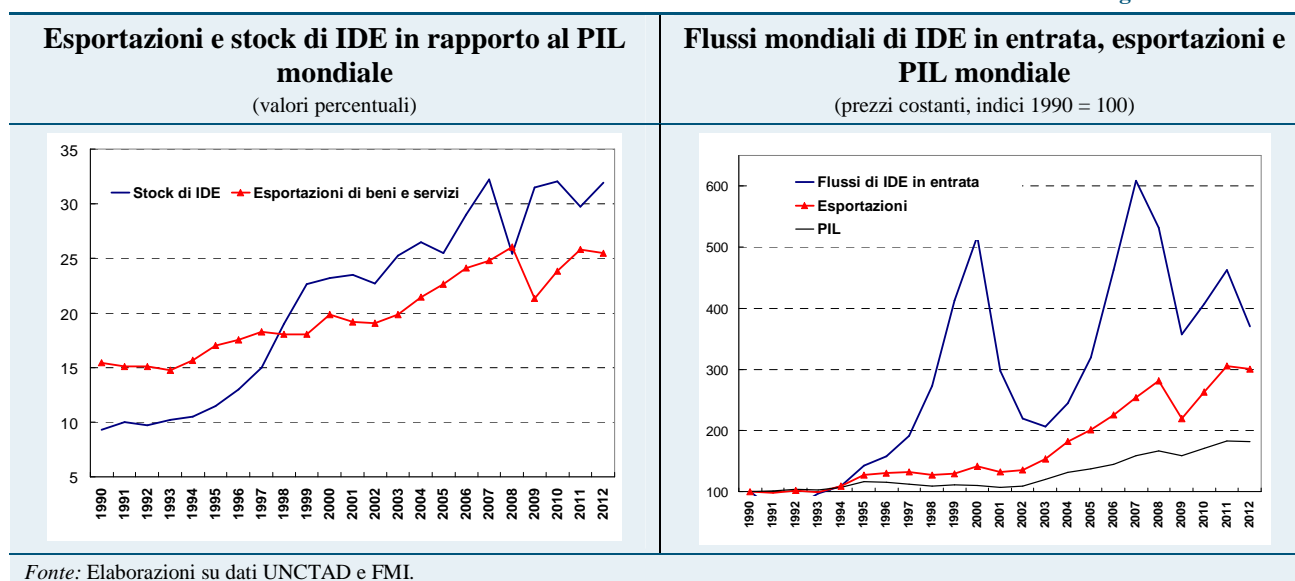
Tra il 1990 e il 2010 lo stock mondiale di IDE è decuplicato, un progresso assai più rapido di quello del PIL e del commercio internazionale.

È mutata progressivamente anche la geografia degli IDE: le economie emergenti rivestono oggi un ruolo più rilevante non solo come mercati di destinazione dei flussi d'investimento estero, ma anche come originatrici di investimenti destinati ad altri paesi, avanzati ed emergenti (fig. 3.1).

⁷ In questo contesto la non rivalità si riferisce a input immateriali (ad esempio, brevetti, tecnologie proprietarie, etc.) che possono essere utilizzati contemporaneamente in più unità produttive della stessa azienda, indipendentemente dalla loro localizzazione.

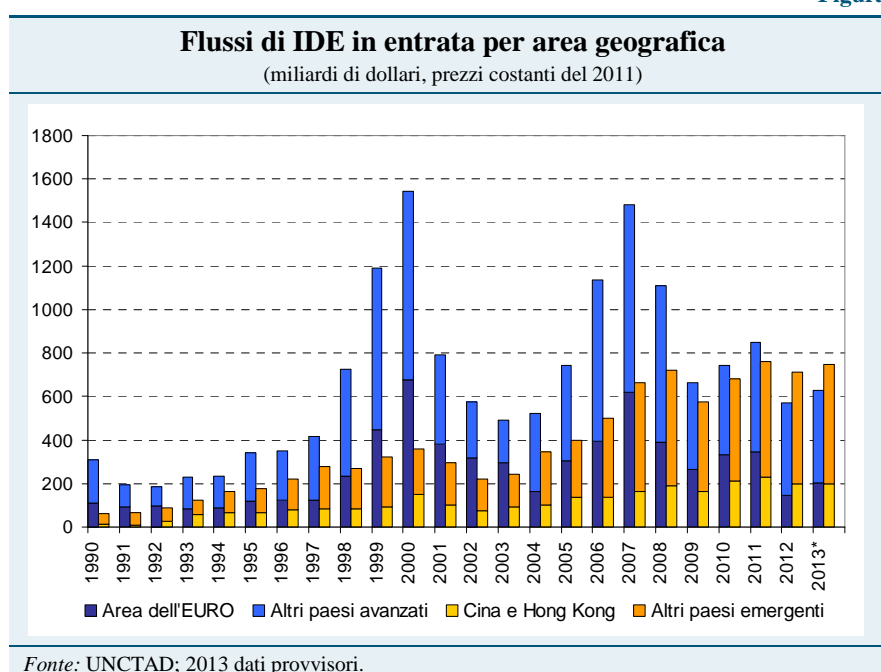
⁸ Si rinvia all'Appendice 1 per una presentazione delle principali fonti statistiche sull'internazionalizzazione produttiva.

Figura 3.1



La rapida crescita degli IDE si lega – soprattutto dallo scorso decennio – all’espansione economica dei paesi emergenti, verso i quali sono affluiti, in quantità sempre maggiore, capitali in cerca di più alti rendimenti (Borin e Cristadoro, 2014). La Cina è il secondo paese al mondo in termini di flussi di investimenti esteri in entrata, dopo gli Stati Uniti. Nel 2012, per la prima volta, le economie emergenti hanno assorbito più IDE dei paesi industrializzati, tendenza confermata – secondo le stime dell’UNCTAD – anche nel 2013 (fig. 3.2).

Figura 3.2



La geografia mondiale degli IDE è mutata non solo per la loro destinazione, ma anche per l’origine: una quota crescente dei flussi proviene dalla Cina e da altri paesi in rapido sviluppo e ormai un quinto delle consistenze mondiali di IDE fa capo alle economie emergenti, grazie

soprattutto al dinamismo dei paesi BRIC (Brasile, Russia, India e Cina; la quota era pari a un ventesimo circa all'inizio degli anni novanta).

Queste dinamiche sono state accompagnate da una progressiva regionalizzazione degli scambi commerciali e degli investimenti (Baldwin e Lopez-Gonzalez, 2013), che si ricollega, da un lato, all'affermarsi di nuove forme di divisione internazionale del lavoro e, dall'altro, al rapido aumento di trattati commerciali e di investimento regionali o bilaterali.

L'integrazione reale e finanziaria dell'economia mondiale, la rivoluzione legata alle tecnologie digitali, gli accordi commerciali che hanno ridotto le barriere tariffarie e di altra natura e l'abbattimento dei costi di trasporto hanno concorso all'affermarsi di un nuovo "paradigma tecnologico" che ha mutato l'organizzazione dei processi produttivi e ampliato la gamma di beni e servizi commerciabili. La divisione internazionale del lavoro si è intensificata e i processi produttivi si sono strutturati secondo "catene globali del valore" che consentono uno sfruttamento più intenso dei vantaggi comparati tra paesi, portando a una "internazionalizzazione" del mercato dei beni intermedi. La produzione di un bene finale può essere vista come una sequenza di "compiti", coordinati dalla casa madre, ma eseguibili in modo flessibile in diverse unità produttive, dislocate nel mondo per sfruttare in maniera più capillare i vantaggi offerti da minori costi di produzione, diversa qualità della manodopera, vicinanza a fonti di materie prime e fornitori specializzati (Feenstra, 1998, Baldwin, 2012, Grossman e Rossi-Hansberg, 2008, Borin e Cristadoro, 2014, Accetturo e Giunta, 2014). Il ruolo delle imprese all'interno di queste catene è oggetto di crescente attenzione. Mentre nei paesi emergenti prevalgono le aziende fornitrici di beni intermedi, nelle economie avanzate coesistono imprese che producono beni finali e intermedi e questo implica che i paesi avanzati sono di fronte al passaggio decisivo tra essere "headquarter" o "factory economy" (Baldwin, 2011). Differenze sussistono anche tra paesi avanzati: ad esempio, il diverso posizionamento delle imprese nelle catene globali del valore può in parte contribuire a spiegare la differente reazione alla crisi in paesi come l'Italia e la Germania.

In parallelo a questo mutamento strutturale dell'economia mondiale si sono moltiplicati gli accordi commerciali regionali e bilaterali, che hanno interessato non solo le tradizionali barriere commerciali sugli scambi di beni, ma anche e in misura crescente regole e norme volte a favorire lo scambio di servizi e gli investimenti *cross-border*, aspetti essenziali per l'operare delle catene globali del valore. La recente iniziativa volta a realizzare un'area di libero scambio di beni, servizi e investimenti tra Stati Uniti e Unione europea (*Transatlantic Trade and Investment Partnership*,

TTIP⁹) si inserisce in queste tendenze e si rivolge a due aree già molto integrate¹⁰, che assorbono quasi il 60% dello stock mondiale di IDE in entrata e originano oltre il 70% di quelli in uscita. Gran parte del commercio intra-industriale – che è la tipologia preponderante tra economie industriali avanzate (pari a circa un terzo degli scambi transatlantici) – avviene attraverso le affiliate presenti sulle due sponde dell’Atlantico. Metà delle affiliate di multinazionali statunitensi si trova in Europa, per un peso pari a circa il 60% sul totale degli *assets* esteri mentre ben tre quarti delle affiliate europee (sempre in termini di *assets*) hanno sede negli Stati Uniti.

Nonostante l’elevata apertura al commercio con l’estero, l’Italia appare in ritardo nell’internazionalizzazione produttiva rispetto agli altri principali paesi europei, sia considerando l’investimento all’estero, sia se il confronto avviene sulla base degli IDE in entrata. Né si deve pensare che questo ritardo sia fenomeno recente; al contrario ha radici antiche, che la bassa crescita dell’ultimo quindicennio e la crisi finanziaria hanno contribuito a rinforzare.

3.2 L’Italia e il confronto con l’Europa

L’Unione europea – al pari di altre aree avanzate – riceve un ammontare di investimenti esteri inferiore rispetto a quanti ne origina. Secondo i dati di fonte UNCTAD, lo stock di IDE provenienti dai paesi dell’Unione nel 2013 era pari a oltre 10.000 miliardi di dollari (il 40% circa del totale mondiale, tenendo conto anche dei flussi *tra* i paesi della UE), mentre lo stock di IDE ricevuti dall’Unione era pari a circa 8.500 miliardi (il 34% circa del totale mondiale). Degli IDE in uscita dall’Unione, quasi un terzo proviene da Germania e Francia, un quinto dal solo Regno Unito. L’Italia contribuisce per una quota pari a poco più del 5%, meno della metà della sua incidenza sul PIL della UE (12%). La distanza tra l’Italia e le altre maggiori economie europee si conferma anche se misurata attraverso le consistenze di investimenti ricevuti dall’estero: meno del 5% degli investimenti nella UE sono diretti in Italia, a fronte di quote tra il 9 e il 17% per Francia, Germania e Regno Unito.

La struttura industriale, composta in larga parte da aziende di dimensioni ridotte e quindi meno preparate ad affrontare gli elevati costi e rischi legati all’insediamento produttivo all’estero, contribuisce al ritardo dell’Italia limitandone la capacità di proiezione internazionale. Tra le prime cento multinazionali del settore industriale, solo tre sono italiane (Eni, Enel e – fino al 2013 – Fiat), contro 22 degli Stati Uniti, 14 di Francia e Regno Unito e 10 della Germania¹¹. Ciò nondimeno,

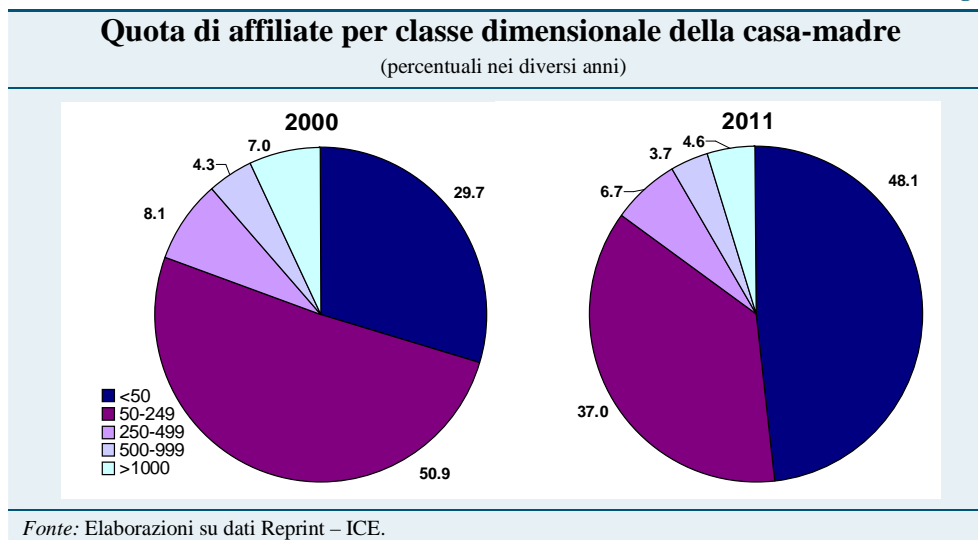
⁹ Il TTIP prevede l’eliminazione delle tariffe commerciali esistenti – escluse quelle in alcuni settori sensibili (agricoltura e tessile) – e una riduzione delle barriere normative che incidono soprattutto sulle esportazioni di servizi e sui flussi di IDE.

¹⁰ Nella media del periodo 2000-10, tre quarti dei flussi di IDE in entrata negli Stati Uniti provenivano dall’Europa.

¹¹ L’Appendice 2 contiene un elenco delle principali multinazionali italiane non finanziarie.

continua a crescere il numero di imprese italiane che hanno investimenti all'estero, come pure la quota di multinazionali di piccole dimensioni, le cui affiliate sono attive soprattutto nei settori tradizionali della manifattura (fig. 3.3).¹²

Figura 3.3



Il “nanismo” delle imprese italiane si riflette, inoltre, nelle modalità d’insediamento e coinvolgimento nei mercati esteri. Ad esempio, in confronto a Germania e Francia, è assai più elevata la quota di accordi commerciali e di sub-fornitura rispetto a forme di internazionalizzazione più stabili, quali gli investimenti in impianti produttivi all’estero.

Dai dati a livello d’impresa¹³ emerge che la crescita delle multinazionali italiane e delle loro affiliate negli anni ’90 si è concentrata nei settori tradizionali e nelle economie dell’Europa dell’est, verosimilmente alla ricerca di costi di produzione più bassi. Nello scorso decennio sono aumentati i nostri investimenti esteri nei settori a più alta intensità tecnologica e nei paesi asiatici ed emergenti, grazie soprattutto al dinamismo delle imprese di medie dimensioni attratte dalle prospettive di crescita di quelle economie. Diverse indagini campionarie confermano che le aziende attribuiscono oggi un’importanza primaria ai fattori di mercato nelle loro strategie di internazionalizzazione.

Nel complesso gli IDE *market-seeking* sono prevalenti rispetto a quelli *efficiency-seeking*, come mostra un’analisi della struttura delle controllate estere di imprese italiane tra il 2007 e il 2009 (Federico e Tosti, 2014). Le economie avanzate continuano a pesare in maniera molto significativa sull’attività delle controllate estere di imprese italiane e la loro ripartizione per paese riflette in larga parte le classiche variabili “gravitazionali”: la distanza, approssimazione dei costi del trasporto e delle differenze di tipo giuridico, linguistico e culturale, ha un impatto negativo sia sul numero delle

¹² Secondo i dati Ice-Reprint nel decennio (2001-2011) il numero di imprese italiane con partecipazioni all’estero è aumentato di circa il 50%, quello delle affiliate estere di circa il 65.

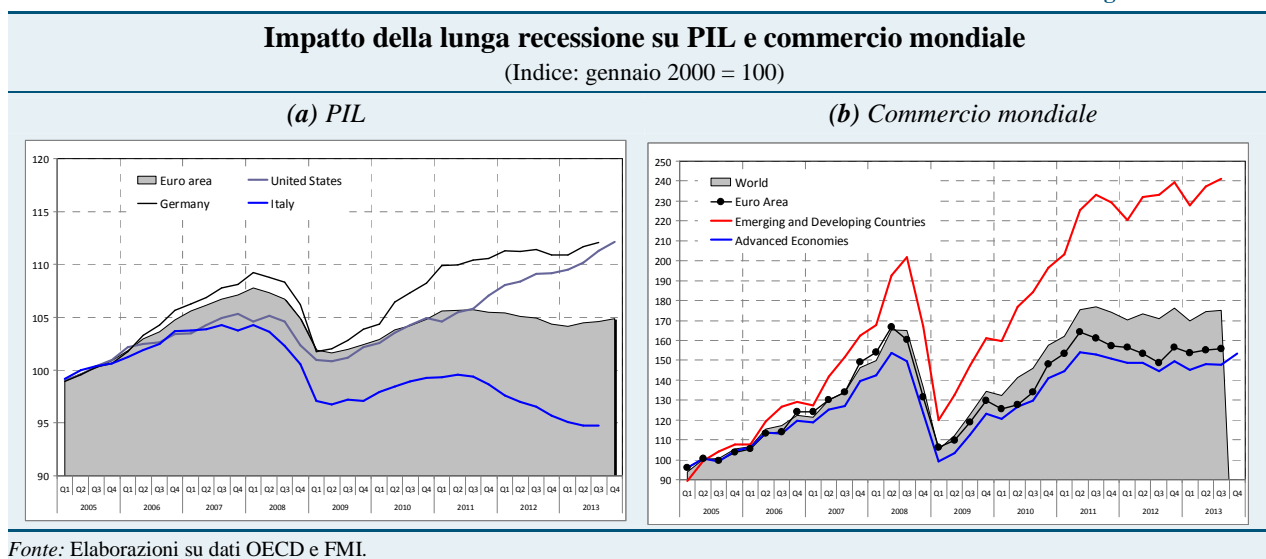
¹³ FATS, *Reprint e Invind* per l’evoluzione in Italia; *Efige*, per i confronti tra paesi europei.

affiliate estere (margine estensivo) sia sulla loro dimensione media (margine intensivo), mentre il PIL del paese di destinazione esercita un'influenza positiva su entrambi.

4. L'internazionalizzazione e la "Grande Recessione"

Nella lunga crisi nata dallo shock finanziario dei *mutui subprime* (agosto 2007), e trasformatasi in una recessione mondiale dopo il fallimento di Lehman Brothers (settembre 2008) sono distinguibili due fasi. La *prima* – tra la fine del 2008 e i primi mesi del 2009 – è caratterizzata da una forte contrazione del commercio e della domanda mondiale. La *seconda* ha visto un'iniziale ripresa ciclica, trainata dagli scambi internazionali, presto interrotta da una nuova recessione, alimentata dalla crisi dei debiti sovrani dell'Europa (2010-11). Durante questa seconda fase sono emerse ampie eterogeneità negli andamenti economici tra paesi, settori industriali e imprese (si veda per l'Italia il Rapporto sulla competitività dei settori produttivi pubblicato dall'Istat nel 2013).

Figura 4.1

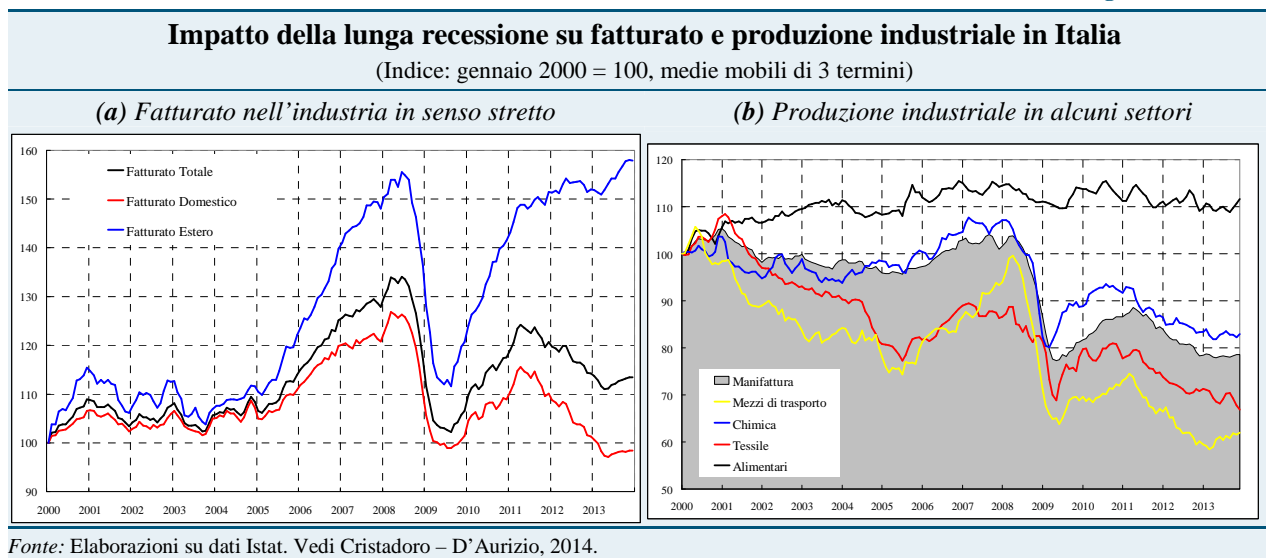


Nella fase più acuta della Grande Recessione, tra la fine del 2008 e i primi mesi del 2009, il fatturato dell'industria italiana è caduto del 30% circa. L'impatto iniziale è stato più pesante per le imprese esportatrici, colpite dalla contrazione della domanda mondiale, si è quindi diffuso lungo il resto della filiera produttiva italiana (Bugamelli, Cristadoro e Zevi, 2010; Accetturo *et al.* 2013). I cali più forti tra il 2008 e il 2009 si sono avuti nei settori relativi a macchinari e attrezzature, mezzi di trasporto e chimico-farmaceutico, per i quali le vendite fuori dall'Italia rappresentano una quota più elevata del fatturato totale¹⁴.

¹⁴ Anche il Rapporto *Efige* (Barba Navaretti *et al.*, 2011) mostra che la presenza o meno di rapporti commerciali o effettiva produzione all'estero da parte delle singole imprese è stata una delle principali determinanti dell'eterogeneità dell'impatto della crisi internazionale a livello di impresa per diversi paesi europei (Altomonte *et al.*, 2013).

La *seconda* fase di ripresa – debole, incerta e presto interrotta da un nuovo calo – ha interessato positivamente le aziende italiane presenti sui mercati internazionali, a fronte di crescenti difficoltà da parte di quelle “domestiche” (fig. 4.2).

Figura 4.2



Performance durante la crisi e modalità di internazionalizzazione - I lavori di Cristadoro e D’Aurizio (2014) e di Fabiani e Zevi (2014) confrontano risultati e strategie delle imprese durante le due fasi della crisi avendo riguardo alle diverse modalità di internazionalizzazione (commerciale o produttiva). Emerge un quadro coerente: dopo una prima fase negativa, le imprese presenti sui mercati esteri si sono riprese tanto più rapidamente quanto più elevato era il loro grado di internazionalizzazione.

Il calo degli addetti tra il 2009-2012 è stato più contenuto per le imprese più aperte verso l’estero, che già nel triennio precedente la crisi avevano acquisito più forza lavoro rispetto a quelle che operavano esclusivamente sul mercato interno. Considerando il ricorso alla Cassa integrazione guadagni tra il 2007 e il 2009 quasi l’80% delle imprese “non multinazionali” della manifattura riporta un incremento nel numero di ore di CIG autorizzate; per le multinazionali invece la percentuale scende sotto il 60% (Cristadoro e D’Aurizio, 2014). Andamenti analoghi si osservano considerando altre variabili, quali il fatturato o i profitti. Nel 2012, la quota di imprese manifatturiere in utile superava di poco il 55%, mentre era stata in media pari a quasi il 70 negli anni precedenti alla crisi; meno del 45% delle imprese che servono solo il mercato domestico aveva utili positivi, mentre la quota sale al 57% per le esportatrici, al 63 per le multinazionali¹⁵.

Analisi econometriche (Cristadoro e D’Aurizio, 2014) mostrano che, controllando per altre caratteristiche delle singole imprese (comparto di attività, dimensione, produttività totale dei fattori),

¹⁵ Stime basate sui dati dell’indagine *Invind*.

le multinazionali già nella prima fase della crisi hanno avuto risultati superiori rispetto alla media sia delle domestiche sia delle esportatrici, il cui andamento è stato solo di poco migliore rispetto alle prime. Questo divario tra imprese che operano sui mercati internazionali e quante invece fatturano solo su quello domestico si amplia nella seconda fase (2009-12).

Sia dalle dichiarazioni delle imprese circa le loro strategie, sia dal confronto tra i dati di diversi anni emerge che molte aziende sono riuscite a mantenere la propria presenza all'estero, mentre altre l'hanno addirittura rafforzata, considerando l'internazionalizzazione una strategia essenziale per sopravvivere e prosperare.

La limitata ma significativa transizione delle imprese verso forme più intense di presenza sui mercati internazionali, pur a fronte di modalità di internazionalizzazione stabili per circa tre quarti del campione, si è associata a una migliore tenuta del fatturato e dell'occupazione negli anni successivi al 2009, una più rapida crescita del livello medio dei salari unitari nominali (spiegata però almeno in parte dalla diminuzione degli addetti a mansioni meno qualificate), una produttività media e spese in R&D più elevate. Una percentuale non irrilevante ha, invece, ridotto la presenza sui mercati esteri, sia nel margine intensivo sia in quello estensivo, trovandosi oggi ad affrontare le maggiori difficoltà (Fabiani e Zevi, 2014).

Performance durante la crisi e posizionamento nelle GVC - Il repentino calo del commercio mondiale, ben superiore a quello del PIL e della produzione industriale, ha attirato l'attenzione di diversi studiosi (Bems *et al.*, 2013, OECD, 2010). Nel ricercare una discontinuità strutturale o uno specifico shock che lo spiegasse sono state avanzate diverse ipotesi. Una prima, relativa allo shock finanziario (*credit crunch*) che avrebbe colpito anche il "*trade finance*", sarà discussa nella quinta sezione; qui si analizza quella legata alla predominanza delle catene globali del valore (GVC), per le interessanti implicazioni che ha sulla risposta alla crisi dell'Italia.

Baldwin (2009) attribuisce ai legami "input-output" internazionali creati dalle GVC la sincronia tra paesi e l'entità del crollo dei flussi commerciali, mentre recenti ricerche mostrano che l'impatto della crisi sulle imprese è dipeso anche dalla loro posizione nelle GVC (Altomonte *et al.*, 2012, Barba Navaretti *et al.*, 2011). Il posizionamento all'interno delle catene globali del valore risulta da un ordinamento tra imprese, secondo il quale le più produttive fanno IDE, quelle con produttività intermedia *outsourcing* e le restanti rimangono verticalmente integrate nel paese d'origine; ipotesi che ha trovato diverse conferme empiriche (per l'Italia, Federico, 2010). Esistono inoltre differenze nelle caratteristiche di impresa che si correlano direttamente alla loro posizione nella filiera produttiva delle GVC: le imprese in posizione "intermedia" sono più piccole e meno

produttive rispetto a quelle all'apice della filiera e le strategie che perseguono sono meno ambiziose in termini di innovazione, capitale umano e internazionalizzazione.

Facendo leva su questi risultati, Accetturo e Giunta (2014) mostrano che l'impatto della crisi è stato assai eterogeneo tra le imprese coinvolte nelle GVC in funzione del loro ruolo di imprese "finali" o "intermedie" e tra queste ultime, della capacità di perseguire comunque strategie aggressive e innovative. Sulla base di un campione di circa 3000 aziende tratto da *Efige* (2000 per l'Italia e 1000 per la Germania), gli autori concludono che durante la crisi del 2008-09 le imprese "intermedie" hanno avuto una dinamica delle vendite peggiore rispetto a quelle "finali", ma la contrazione è risultata meno netta per quante hanno seguito strategie di innovazione e miglioramento del capitale umano nel periodo precedente al 2008.

Il dato più interessante emerge, tuttavia, dal confronto tra Italia e Germania. Le due economie condividono una serie di caratteristiche comuni: i) sono altamente industrializzate e leader nella UE per export di manufatti; ii) sono coinvolte in misura analoga nelle GVC e possono essere entrambe considerate "*bazaar economies*" secondo la definizione di Sinn (2003), come si evince considerando come indicatore di "*outsourcing internazionale*" i contenuti diretti e indiretti di importazioni nella produzione di beni e servizi (Breda e Cappariello 2012); iii) entrambi i paesi hanno una quota consistente di imprese industriali situate in posizione intermedia nelle GVC, tuttavia questa quota è maggiore per l'Italia. Accetturo e Giunta (2014) mostrano che da quest'ultima caratteristica, oltre che da una minore capacità delle imprese italiane "intermedie" di rafforzare la propria posizione competitiva innovando prodotti e processi e investendo in capitale umano, deriverebbe una parte non trascurabile della maggiore caduta delle vendite subita dalle nostre aziende.

5. L'internazionalizzazione e la finanza

I processi di internazionalizzazione richiedono la disponibilità di adeguate risorse finanziarie, poiché l'ingresso in paesi spesso geograficamente lontani comporta costi aggiuntivi legati a sistemi legali anche molto diversi e a ostacoli di natura linguistica e culturale. In generale, i servizi offerti dal sistema bancario a sostegno dell'internazionalizzazione commerciale e produttiva delle imprese possono essere distinti in tre grandi categorie: finanziamenti di cassa (che possono essere sia di tipo ordinario sia destinati specificamente alle operazioni di esportazione o importazione, cosiddetto *trade finance*), garanzie a copertura dei rischi (tra cui le lettere di credito, che proteggono l'impresa

esportatrice dall'insolvenza della controparte estera) e servizi informativi e di assistenza alle imprese¹⁶.

Il legame tra vincoli finanziari e internazionalizzazione è stato approfondito da un numero crescente di lavori, motivati inizialmente da riflessioni teoriche e in seguito dal crollo del commercio internazionale all'indomani del fallimento di Lehman Brothers (“*great trade collapse*”). Le principali indicazioni provenienti dalla letteratura teorica ed empirica possono essere sintetizzate nei seguenti punti.

In primo luogo, le attività internazionali delle imprese sono generalmente più *credit-intensive*, presentano cioè un maggiore fabbisogno di finanziamenti; ciò riflette i maggiori costi fissi e variabili e l'opacità delle attività all'estero (Chaney 2005, Feenstra *et al.*, 2013, Manova 2013); ulteriori fattori che nel caso delle esportazioni provocano un aumento del ricorso a intermediari bancari sono legati all'esigenza di tutelarsi dal rischio di insolvenza della controparte estera e alla maggiore distanza tra venditore e compratore, che determina un intervallo più lungo tra produzione e consegna della merce (Amiti e Weinstein 2011, Chor e Manova, 2012).

In secondo luogo, i vincoli finanziari dovrebbero essere più rilevanti per le imprese che ancora non si sono internazionalizzate rispetto a quelle già presenti sui mercati esteri, che sono mediamente più produttive ed efficienti e tendono ad avere livelli più elevati di liquidità e di autofinanziamento (Minetti e Zhu 2011). Anche dal lato dell'offerta di credito, la tendenza degli intermediari creditizi a selezionare i prenditori “migliori” e meno rischiosi in periodi di crisi potrebbe contribuire a proteggere maggiormente le imprese internazionalizzate (“*flight to quality*”).

Le evidenze per l'Italia indicano che, nel complesso, i vincoli finanziari, pur non costituendo il principale ostacolo per i processi di internazionalizzazione, possono assumere maggiore rilevanza in alcuni periodi o per alcune tipologie di imprese. I dati di *Invind* mostrano che la quota di imprese esportatrici che ha richiesto credito ma non lo ha ricevuto si è attestata mediamente su livelli più contenuti rispetto all'analoga quota calcolata con riferimento alle imprese non esportatrici. Negli anni più recenti, l'incidenza di imprese esportatrici razionate ha mostrato tuttavia una tendenza all'incremento e nel 2012 non si discostava da quella relativa alle altre imprese. Le indagini Istat confermano un aumento significativo, sia nel 2008-09 sia nel 2012-13, della quota di imprese che considerano la mancanza di finanziamenti un fattore che penalizza le esportazioni; tale quota è più elevata della media nel settore dei beni strumentali, in cui sono più frequenti le commesse

¹⁶ Essi includono: consulenza legale e finanziaria, selezione delle controparti estere, assistenza in loco, individuazione e attuazione di nuove opportunità di investimento e formazione del personale commerciale (Bartoli *et al.*, 2011).

pluriennali per le quali assume particolare importanza l'offerta di condizioni concorrenziali di finanziamento a favore dell'importatore.

Per quanto riguarda l'internazionalizzazione produttiva, i vincoli finanziari non sembrano costituire l'ostacolo più rilevante. Secondo l'indagine *Invind* problemi di finanziamento sono stati incontrati dall'8% delle multinazionali manifatturiere, mentre hanno pesato sulla scelta di restare esclusivamente in Italia per meno di un'impresa su cinque. Le stesse imprese che hanno rinunciato a internazionalizzarsi attribuiscono tale scelta più a fattori organizzativi o informativi che a vincoli finanziari (Cristadoro e D'Aurizio, 2014). Le interviste alle affiliate estere di imprese italiane confermano la scarsità di casi di mancato accesso al credito e indicano un forte ricorso all'autofinanziamento, cui si aggiungono risorse provenienti da banche sia italiane sia straniere e, in alcune economie emergenti, da banche regionali di sviluppo (Marra, 2014).

Il legame tra internazionalizzazione e vincoli finanziari è stato indagato in altri tre lavori, che puntano a verificare se per il sostegno alle attività internazionali delle imprese rilevino anche fattori di tipo "qualitativo" dell'offerta bancaria, vale a dire la disponibilità di prodotti o servizi bancari specifici per l'internazionalizzazione, la presenza di strutture organizzative all'estero o le tipologie di relazioni banca-impresa.

Del Prete e Federico (2014) si concentrano sullo shock di liquidità che ha colpito i mercati interbancari internazionali nel 2008-09, al fine di individuare quanto esso abbia inciso sulle diverse tipologie di prestiti, specie sul *trade finance*, e di indagare gli effetti dello shock creditizio sulla crescita delle esportazioni. Si tratta del primo lavoro che utilizza dati sulle singole relazioni creditizie distinguendo il credito finalizzato alle importazioni e alle esportazioni da quello generico. Utilizzando dati sulle relazioni creditizie per un campione di circa 5.000 imprese italiane esportatrici, gli autori rilevano che lo shock di liquidità ha colpito soprattutto il credito ordinario a medio e a lungo termine e in misura più contenuta il *trade finance*; ciò può essere spiegato dalla natura poco rischiosa e a breve termine di tale forma di credito. L'analisi, inoltre, conferma, come già trovato in letteratura per altri paesi, che lo shock sull'offerta di credito ha avuto un impatto negativo, seppur contenuto, sulle esportazioni, soprattutto per le imprese più piccole e finanziariamente fragili.

Bronzini e D'Ignazio (2014) analizzano il ruolo dell'internazionalizzazione del sistema bancario nel facilitare l'ingresso delle imprese sui mercati esteri. Utilizzando dati banca-impresa basati sull'incrocio tra Centrale dei Rischi ed *Efige*, gli autori mostrano che la presenza di filiali o filiazioni di una banca italiana in un paese straniero, aiutando verosimilmente a superare vincoli di

natura informativa, aumenta la probabilità che un'impresa già cliente della banca inizi a esportare in quel mercato.

De Bonis *et al.*, (2014) studiano il nesso tra tipo di internazionalizzazione – esportazioni o investimenti diretti all'estero – e relazioni banca-impresa, utilizzando dati provenienti dalle indagini Capitalia-Unicredit. Essi mostrano che una più lunga durata del rapporto tra impresa e principale banca finanziatrice è associata a una maggiore probabilità di osservare investimenti diretti all'estero delle imprese (ancora più alta se la banca ha anche filiazioni all'estero), ma non a quella di esportare.

6. Infrastrutture, appalti pubblici e internazionalizzazione

L'espansione all'estero è diventata una strategia vitale per le imprese italiane operanti nei settori legati alla realizzazione delle infrastrutture¹⁷, in particolare nel quinquennio seguito alla crisi globale, data la stagnazione del mercato nazionale. Secondo i dati dell'ANCE (Associazione Nazionale Costruttori Edili) il fatturato estero delle maggiori imprese italiane di costruzioni è quasi triplicato tra il 2004 e il 2012, superando nel 2008 il giro d'affari del mercato nazionale.¹⁸ L'operatività all'estero rimane tuttavia un fenomeno ancora limitato a un ristretto numero di aziende di dimensioni medio-grandi, concentrate soprattutto nell'Unione europea, nelle regioni emergenti limitrofe (Africa e Medio Oriente) e in alcuni paesi dell'America meridionale.

La presenza delle imprese italiane nelle economie emergenti più lontane, in particolare quelle dell'Asia orientale, è ancora sporadica (ANCE 2013).

Per meglio comprenderne le cause, il lavoro di Antonelli *et al.* (2014) analizza la situazione – sia attuale sia prospettica – del settore delle infrastrutture in sette grandi mercati emergenti (Brasile, Cina, India, Indonesia, Messico, Russia e Turchia), anche grazie alle informazioni raccolte dalla Rete estera della Banca d'Italia nell'ambito di colloqui con rappresentanti delle istituzioni e delle imprese in Italia e nei paesi oggetto di indagine. Pur presentando caratteristiche strutturali molto diverse tra loro, tali paesi sono accomunati dall'elevato fabbisogno di nuovi investimenti in infrastrutture, soprattutto per lo sviluppo delle reti di trasporto, delle strutture di generazione e distribuzione dell'energia elettrica e di distribuzione dell'acqua.¹⁹

¹⁷ Ci si riferisce in particolare alle infrastrutture fisiche per uso pubblico, cioè le reti di trasporto, quelle per la trasmissione e distribuzione di energia elettrica, gas e acqua, e le reti di telecomunicazioni.

¹⁸ Il settore delle ferrovie e metropolitane è il più rilevante (34% del valore totale dei contratti all'estero in essere al 2012), seguito da quello delle strade (19%) e degli impianti idroelettrici (10%); il settore energetico sarebbe stato oggetto di commesse numerose ma di valore ridotto.

¹⁹ L'importanza di sostenere gli investimenti in infrastrutture nei paesi emergenti è stata ribadita dai leader dei paesi del G20, nel vertice di Brisbane del novembre 2014, evidenziando la necessità di rendere più efficiente la spesa pubblica per investimenti e di ampliare le fonti di finanziamento.

Secondo una stima di massima che accoglie le valutazioni delle principali banche multilaterali di sviluppo, nel decennio 2010-20 il fabbisogno complessivo di nuovi investimenti in infrastrutture nell'insieme delle regioni in via di sviluppo sfiorerebbe i mille miliardi di dollari all'anno (a prezzi del 2005), di cui quasi tre quarti sarebbe assorbito dai grandi mercati dell'Asia orientale e meridionale. Questa ingente domanda di investimenti rappresenta tuttavia un'opportunità solo in parte realizzabile per le imprese globali operanti nei settori delle infrastrutture, in quanto attualmente solo una piccola quota dei progetti sembra effettivamente contendibile dai concorrenti esteri.

Tra i sette grandi mercati emergenti considerati, solo in Russia e in Brasile si riscontra una non trascurabile presenza delle imprese italiane, in particolare nel settore dell'energia nel primo caso e in quello delle telecomunicazioni nel secondo. Le attività portate avanti in India, Indonesia e Cina sono del tutto marginali.

Tra i principali ostacoli alla penetrazione delle imprese italiane nei maggiori paesi emergenti, figurano l'opacità dei mercati degli appalti pubblici, che penalizza le imprese straniere meno abituate a confrontarsi con le procedure e i termini delle gare, e la presenza di grandi imprese domestiche in posizione dominante (come nel caso di Brasile, Messico e Turchia). L'ingresso in tali mercati può richiedere una stabile presenza in loco e la capacità di allearsi con imprese locali in grado di dialogare con le strutture pubbliche e accedere ai finanziamenti locali. In un numero limitato di comparti all'avanguardia (ferrovie, impianti idroelettrici, ingegneria ambientale, etc.), la disponibilità di tecnologie proprietarie, macchinari avanzati e risorse umane di elevata professionalità costituiscono ancora dei fattori di vantaggio competitivo rispetto alle imprese autoctone. In alcuni casi questo vantaggio può essere in parte vanificato o dall'imposizione di specifiche e requisiti tecnici differenti da quelli internazionali o dalla mancanza di tutela della proprietà intellettuale (per esempio, in Cina le autorità possono imporre all'azienda straniera di costituire una società mista con un'impresa locale a fini di trasferimento tecnologico).

In alcuni paesi la diffusione di accordi di partenariato pubblico privato (PPP) fa sì che l'impresa costruttrice debba preoccuparsi non solo della realizzazione delle opere pubbliche, ma anche dei rapporti con i privati che mediano con il settore pubblico e i finanziatori. Ciò costituisce un ulteriore ostacolo alla penetrazione delle imprese italiane, visto che i concorrenti locali hanno solitamente un migliore accesso al credito agevolato erogato dalle banche del loro paese, né aiuta le nostre imprese il fatto che alcuni concorrenti stranieri riescano a ottenere maggior supporto finanziario da intermediari creditizi e agenzie di sviluppo in patria.

Una particolare dimensione del fenomeno è rappresentata dall'operatività delle imprese italiane nel contesto dei bandi di gara per appalti pubblici (*public procurement*) relativi a progetti finanziati dalla Banca Mondiale.²⁰ Benvenuti *et al.* (2014) mostrano che la capacità delle imprese italiane di aggiudicarsi gare per appalti pubblici sotto l'egida della Banca mondiale è in fase di recupero, dopo un forte declino nella prima parte dello scorso decennio. Vi ha contribuito soprattutto l'aggiudicazione di grandi progetti nel settore delle infrastrutture da parte di poche grandi imprese molto internazionalizzate. Come in passato, la penetrazione delle imprese italiane è maggiore per il *procurement* della Banca Mondiale che per quello delle altre principali banche multilaterali di sviluppo (ad eccezione della BERS, che però negli anni più recenti ha ridotto l'operatività nel campo del *procurement* pubblico).

È in corso un processo di revisione delle regole di *procurement* della Banca Mondiale, che punta a una maggiore flessibilità regolamentare. Mentre i principi che guidano la riforma sono condivisibili, vi sono potenziali elementi di criticità derivanti da un possibile indebolimento delle regole, che potrebbero rappresentare un ostacolo per la partecipazione delle imprese italiane e dei paesi avanzati alle gare.

7. Gli effetti dell'internazionalizzazione produttiva sul paese di origine

Gli effetti dell'internazionalizzazione produttiva sul paese di origine sono molteplici, complessi e non possono essere determinati con certezza sul piano teorico. Se il dibattito corrente sulla delocalizzazione si sofferma spesso sulla perdita di posti di lavoro dovuta allo spostamento all'estero di fasi produttive, per un'analisi più completa occorre considerare non solo le ripercussioni sull'occupazione, ma anche su altre variabili quali la produttività. Inoltre, l'effetto iniziale di sostituzione che in alcuni casi avviene in seguito alle delocalizzazioni è solo una parte del percorso di trasformazione dei processi produttivi, che può ripercuotersi anche positivamente sul paese di origine: ad esempio, se vi è complementarità tra l'attività estera e quella interna o se si realizzano guadagni di efficienza nell'utilizzo delle risorse.

Come evidenziato nella rassegna curata da Bronzini e Lamorgese (2014), la letteratura empirica sull'argomento ha seguito principalmente due approcci.

Il primo analizza l'effetto sulla domanda di lavoro nel paese di origine dell'impresa di variazioni dei salari o dell'occupazione presso le affiliate estere già esistenti. Le evidenze non

²⁰ Il Gruppo Banca Mondiale si compone di cinque istituzioni: Banca Internazionale per la Ricostruzione e lo Sviluppo (IBRD); la Società Finanziaria Internazionale (IFC), l'Associazione Internazionale di Sviluppo (IDA), l'Agenzia Multilaterale di Garanzia degli Investimenti (MIGA), il Centro Internazionale per la Risoluzione delle Controversie in Materia di Investimenti (ICSID).

sembrano avvalorare l'ipotesi di una sostituzione tra l'occupazione nella casa madre e quella presso le affiliate estere localizzate in paesi a basso reddito, che invece si riscontra talvolta nel caso degli investimenti in paesi ad alto reddito (Braconier ed Ekholm 2000, Konings e Murphy 2006, Harrison e McMillan 2011, Desai *et al.* 2009). Queste evidenze potrebbero essere spiegate dal fatto che nel caso di investimenti in paesi a basso reddito l'attività estera è complementare a quella nel paese di origine e non la sostituisce; viceversa, nel caso di insediamenti nelle economie più avanzate, prevalgono investimenti che replicano il processo produttivo inizialmente svolto nel paese di origine.

Il secondo approccio confronta invece la performance di un gruppo di imprese che hanno investito all'estero per la prima volta con quella di imprese che non si sono internazionalizzate. L'utilizzo di tecniche di *propensity score matching* consente di selezionare gruppi di imprese con caratteristiche molto simili, per tener conto dei problemi di identificazione dovuti all'autoselezione delle imprese che investono all'estero. I risultati sembrano indicare effetti positivi, o comunque non negativi, in termini sia di occupazione sia di produttività (Barba Navaretti *et al.*, 2010, Bronzini, 2010, Castellani *et al.*, 2008, Ito, 2007, Hijzen *et al.*, 2011).

A questo filone contribuisce il lavoro di Borin e Mancini (2014), che sfrutta un nuovo archivio di dati sulle imprese manifatturiere italiane per il periodo 1988-2011, costruito incrociando le informazioni provenienti da diverse fonti e applicando metodologie rigorose per la ricostruzione dello stock di capitale fisico. Il lavoro trova un effetto positivo e significativo dell'investimento all'estero sulla produttività totale dei fattori (nell'ordine dell'1-2% annuo), che dispiega i suoi effetti non immediatamente, ma su un orizzonte temporale compreso tra i 3 e i 5 anni successivi al primo investimento. Ciò potrebbe indicare che, per beneficiare appieno dell'investimento all'estero, l'impresa abbia bisogno di una riorganizzazione complessiva dei processi di produzione.²¹

Le imprese che investono all'estero registrano, inoltre, una migliore dinamica dell'occupazione nella componente di impiegati, mentre non si riscontra un effetto significativo per la componente di *blue collars*, coerentemente con l'ipotesi che la casa madre abbia bisogno di maggiori risorse per gestire la complessità di una multinazionale e fornire i servizi di *headquarter* alle affiliate.

L'effetto positivo sulla crescita di produttività e occupazione è maggiore nel caso degli investimenti verso i paesi avanzati, plausibilmente mirati alla creazione di una presenza più stabile

²¹ Come riscontrato anche dalle interviste della Rete estera, il passaggio da imprese nazionali a gruppi globali si accompagna a una maggiore articolazione della struttura aziendale, allo sviluppo di una complessa rete di relazioni tra le varie componenti del gruppo, alla ricerca di nuovi fornitori esteri e alla necessità di contemperare le esigenze di controllo della casa madre con quelle di autonomia e flessibilità operativa della controllata estera (Marra, 2014).

nei mercati di destinazione, allo sfruttamento di sinergie produttive e commerciali o all'acquisizione di tecnologie. Per chi, invece, investe nelle aree emergenti, spinto anche da strategie "difensive" di contenimento dei costi di produzione i guadagni in termini di produttività totale dei fattori compaiono solo a distanza di 3 o 5 anni, quando, presumibilmente, all'iniziale motivazione difensiva si affiancano i guadagni derivanti dalla riorganizzazione aziendale.

Questi due approcci considerati dalla letteratura forniscono solo un quadro parziale del fenomeno analizzato. Il primo guarda ai cambiamenti del margine intensivo (cioè alle variazioni dell'occupazione presso affiliate estere già esistenti), mentre il secondo si concentra sul momento del primo investimento, ignorando le successive espansioni dell'attività nello stesso paese o in altri paesi esteri.

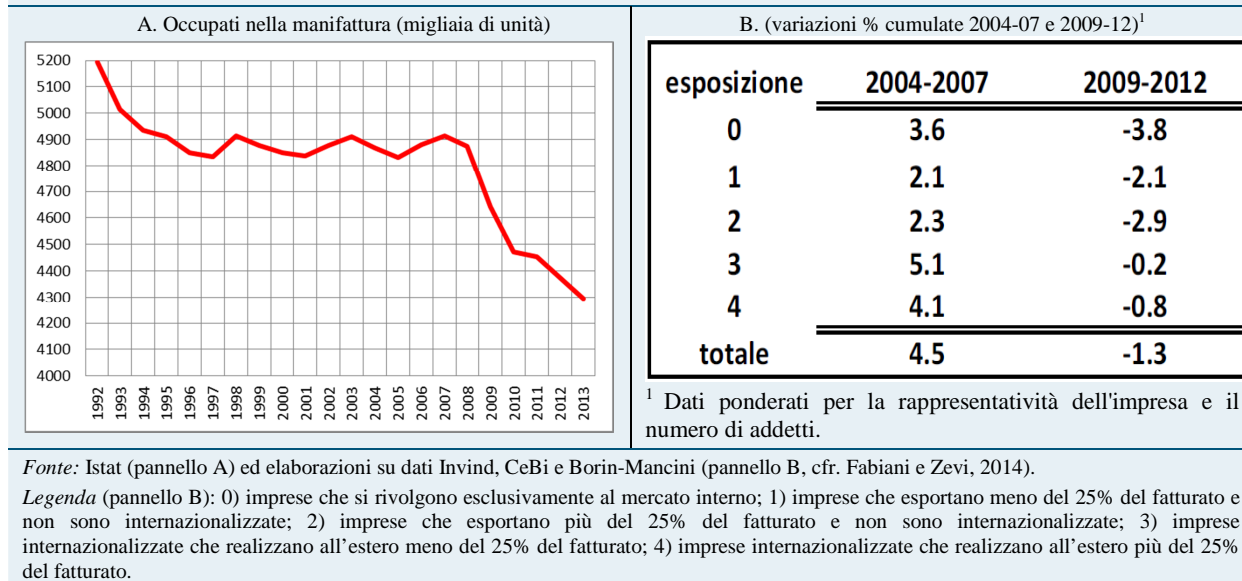
Entrambi gli effetti sono analizzati in un lavoro recente di Muendler e Becker (2010), che sfruttando un campione di imprese tedesche trovano che i cambiamenti dei livelli occupazionali all'interno dei vari paesi e stabilimenti sono modesti (margine intensivo), mentre quelli che avvengono in occasione della chiusura o dell'apertura di grandi stabilimenti possono essere molto significativi (margine estensivo): in particolare, l'occupazione della casa madre e quella delle affiliate sono alternative tra loro nel caso degli investimenti in Europa centrale e orientale.

Altri elementi possono essere tratti da un'indagine svolta dall'Istat (2008), in cui a un campione di medie e grandi imprese italiane è stato chiesto esplicitamente quali fossero stati gli effetti del trasferimento di attività all'estero tra il 2001 e il 2006 sulla produzione realizzata in Italia dall'impresa. Il 60% delle imprese ha affermato che la produzione era diminuita, sebbene per gran parte di esse si trattasse di un calo di lieve entità, mentre il restante 40% ha indicato un aumento dell'attività domestica. Un effetto negativo del trasferimento di attività all'estero si riscontra invece sulla produzione svolta in Italia dalle imprese subfornitrici: circa l'80% delle imprese internazionalizzate ha risposto di aver ridotto la domanda rivolta ai loro subfornitori nazionali.

Questo fenomeno non è stato finora oggetto di stime nella letteratura, principalmente per la mancanza di dati adeguati sulle relazioni di subfornitura.

L'andamento del mercato del lavoro italiano alla luce della recente esperienza della crisi offre qualche indicazione circa il comportamento delle imprese in funzione del loro grado di internazionalizzazione. Dopo quindici anni di sostanziale stabilità, seguiti alla ristrutturazione produttiva del 1992-93, dal 2008 gli occupati nella manifattura sono diminuiti senza soluzione di continuità (tav. 7.1, pannello A).

Variazione degli addetti ed esposizione internazionale



La flessione cumulata nel settore manifatturiero ha raggiunto l'11% rispetto al picco pre-crisi nel 2012 e ha riguardato tutti i comparti. Nel triennio precedente la crisi, tuttavia, le imprese più aperte verso l'estero avevano nel complesso acquisito più forza lavoro rispetto a quelle che operavano esclusivamente sul mercato interno. Tra il 2009 e il 2012, esse sono poi riuscite a limitare più delle altre il calo degli addetti in Italia (tav. 7.1, pannello B). Va puntualizzato che questi dati medi nascondono un'elevata eterogeneità tra imprese di una stessa categoria e sono pertanto il frutto di situazioni e comportamenti assai diversificati.

In conclusione, le evidenze empiriche sembrano indicare che le imprese che investono all'estero tendono a trarne benefici, in termini di accesso ai mercati e di guadagni di efficienza nell'utilizzo delle risorse. Gli effetti dell'internazionalizzazione sull'occupazione della casa madre sono eterogenei, variando secondo la qualifica dei lavoratori e le motivazioni dell'investimento. In alcuni casi l'attività svolta dall'impresa nel paese di origine può anche espandersi, se si potenziano i servizi di coordinamento e di *headquarter* o se l'investimento necessita di produzioni interne complementari a quelle estere. Tuttavia, emergono anche casi di parziale sostituzione tra l'attività estera e quella nel paese di origine; inoltre, si possono avere ripercussioni particolarmente negative sulla filiera di subfornitori nazionali.

Gli effetti qui rilevati guardano alle singole imprese o ai diversi settori nel breve periodo e in un'ottica di "equilibrio parziale", trascurando i vantaggi (o gli svantaggi) che potrebbero derivare al paese in generale. Come l'apertura agli scambi con l'estero può danneggiare singole industrie o gruppi di lavoratori, ma portare benefici maggiori alla società nel suo complesso, così anche per l'internazionalizzazione occorrerebbe analizzarne gli effetti in una prospettiva di "equilibrio

economico generale”, valutando, ad esempio, i possibili benefici provenienti dalla domanda aggiuntiva di beni e servizi da parte di imprese e consumatori esteri o la possibilità che aumenti la specializzazione in settori nei quali si dispone di vantaggi comparati.

8. Gli investimenti diretti esteri in Italia

La capacità di attirare e trattenere gli investimenti di imprese multinazionali – italiane o estere – cioè di imprese “mobili” per le quali la localizzazione delle proprie attività è una scelta strategica fondamentale, è al contempo una misura della “salute” dell’economia e un importante fattore di sviluppo, grazie al contributo fornito dagli IDE alla produttività, ai salari e a qualità e quantità dell’occupazione (Barba Navaretti e Venables 2013, Borin e Mancini, 2014, Mattevi, 2014). Negli ultimi decenni, l’Italia ha mostrato una minore capacità di attrarre capitale dall’estero rispetto a paesi simili per dimensione e livello di sviluppo, nonostante possieda un sistema d’imprese molto orientato all’export: dal 1990, solo il 4% circa dei flussi di IDE diretti ai paesi dell’Unione è stato realizzato in Italia. In rapporto al PIL, le consistenze di investimenti diretti sono molto inferiori a quelle medie dell’Unione e dei paesi OCSE (48,4 e 31.0%, rispettivamente, contro il 18,1% in Italia²²).

Ciò nonostante, il peso delle imprese italiane partecipate da aziende straniere sul totale nazionale è rilevante, in termini sia di fatturato sia di occupati, seppure minore rispetto a Germania, Francia, Spagna e Regno Unito (tav. 8.1). Le affiliate italiane di imprese estere nella manifattura forniscono un apprezzabile contributo, più che proporzionale rispetto alla loro incidenza sul fatturato, alle esportazioni e alla spesa privata in ricerca e sviluppo, circa un quarto del totale in entrambi i casi²³.

Tavola 8.1

Peso delle imprese partecipate dall'estero sul totale¹			
(valori percentuali riferiti al 2010)			
	Fatturato	Occupati	Numero di imprese
Francia	19.9%	11.3%	0.7%
Germania	20.5%	9.9%	1.3%
Italia	16.5%	7.2%	0.3%
Spagna	22.8%	10.6%	0.4%
Regno Unito	36.2%	18.4%	1.3%

Fonte: Elaborazioni su dati Eurostat e OCSE.
¹ Industria, costruzioni e servizi non finanziari.

²² Dati OCSE, riferiti al 2012 e basati sul principio direzionale (cfr. Appendice 1).

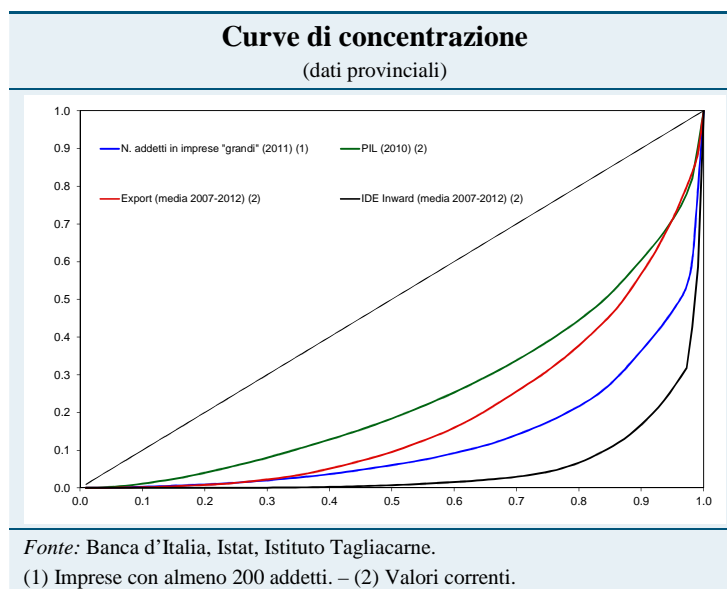
²³ Dati riferiti al 2011, Mattevi (2014).

La letteratura sugli IDE individua una pluralità di determinanti della capacità di attrarre investimenti dall'estero. L'Italia non si trova svantaggiata rispetto ai partner europei se si considerano la dimensione di mercato, determinata dalla capacità di spesa e dal grado di partecipazione al commercio internazionale, la dotazione di input produttivi, capitale umano e tecnologie.

Infatti secondo l'UNCTAD (2013) il potenziale attrattivo dell'Italia è alto e bassi, al confronto, i risultati.

Alcune caratteristiche del nostro sistema produttivo sono spesso state evocate per giustificare il minor afflusso di investimenti dall'estero. Secondo Mattevi (2014), gli investitori esteri in Italia, come per altri paesi, si orientano principalmente sulle aziende più produttive e più grandi della media in termini di addetti e fatturato e solo raramente la gestione delle partecipate estere fa capo a una famiglia, diversamente da quanto accade per la maggior parte delle imprese a controllo domestico. L'attenta selezione delle imprese obiettivo da parte degli investitori esteri (cd "cherry picking"; Van Reenen, 2010) gioca dunque a sfavore del nostro sistema produttivo dove prevalgono un capitalismo "familiare" chiuso, imprese poco contendibili e di dimensione media assai ridotta (Committeri, 2004, Bugamelli *et al.*, 2012, Bloom e Van Reenen 2007).

Figura 8.1



Un secondo lavoro, Bentivogli *et al.* (2014), mostra che la distribuzione geografica di investimenti esteri e multinazionali sul nostro territorio è assai più polarizzata se confrontata a quella di altri indicatori economici: Lombardia, Lazio, Piemonte, Emilia-Romagna, Toscana e Veneto raccoglievano alla fine del 2012 circa il 90% del totale nazionale delle consistenze di IDE in entrata. La distribuzione provinciale degli IDE in entrata, misurata dall'indice di concentrazione di

Gini considerando le consistenze medie del periodo 2007-2012, è pari al 90,5%, un valore assai più elevato di quello relativo alla concentrazione di altre grandezze, come il numero di occupati, sia per le imprese con almeno 200 addetti sia per l'universo delle imprese (rispettivamente, il 75,5 e il 53,2%), o l'export medio provinciale (61,4), o il PIL (50,5; fig. 8.1).

Gli IDE in entrata si concentrano nelle province del Centro-Nord, sono nulli o assai scarsi in Molise, Calabria e Basilicata e all'interno di una medesima regione vi sono significative differenze. La correlazione tra IDE in entrata e altre variabili economiche provinciali (PIL, esportazioni), anche se positiva, non pare sufficiente a giustificare l'eterogeneità e la concentrazione osservate.

Gli autori avanzano l'ipotesi che – oltre alle variabili di mercato – anche fattori sociali e di contesto possano contribuire a spiegare la diversa attrattività delle province italiane. Le prime influenzano direttamente la profittabilità dell'investimento e, tra quante presentano variabilità a livello provinciale, si sono considerate: livello di istruzione superiore, numero di brevetti *hi-tech*, qualità delle infrastrutture di accesso ai mercati globali, presenza di agglomerazioni produttive con alta concentrazione di grandi imprese che rendono un territorio molto specializzato in un determinato settore. I secondi, riferiti al contesto sociale, soffrono della scarsa disponibilità di dati provinciali e dell'elevata correlazione tra le diverse misure esistenti. In questo caso, sono stati considerati indicatori di infrastrutture sociali, di qualità della vita locale, di presenza della criminalità organizzata nei territori, di efficienza della giustizia, di qualità della pubblica amministrazione.

I risultati delle stime confermano che nella scelta di localizzazione degli investitori esteri hanno rilievo non solo fattori economici, come la presenza di agglomerazioni di imprese, il grado di istruzione della forza lavoro e l'accessibilità del territorio, definita in termini di qualità e quantità di infrastrutture stradali, ma anche quelli di contesto, tra cui il funzionamento della giustizia.²⁴

Al pari del forte divario tra regioni e province italiane in termini di flussi di investimenti dall'estero, anche il confronto sfavorevole con altri paesi europei simili per livello di reddito pro capite, suggerisce il possibile operare di fattori di contesto. Nel lavoro di Borin *et al.* (2014) viene analizzato empiricamente il contributo che la qualità delle istituzioni e delle regole che delincono il contesto in cui si svolge l'attività d'impresa in un paese, forniscono alla sua capacità di attirare IDE.

Le variabili utilizzate come misura della qualità del contesto istituzionale provengono dal progetto *Doing Business* (DB) della Banca Mondiale. I risultati dell'analisi – basata su un campione di 130 economie – indicano l'esistenza di una relazione positiva (e statisticamente significativa) tra

²⁴ L'interpretazione delle relazioni stimate tra IDE e fattori di contesto in termini causali va considerata con grande cautela, per gli evidenti problemi di endogeneità.

IDE e indicatori DB, anche quando si considerino i fattori economici cui la letteratura ha usualmente fatto ricorso per spiegare la distribuzione geografica degli investimenti esteri (PIL, dinamica della domanda, popolazione, tassazione e qualità della manodopera). Tra le misure della qualità delle istituzioni considerate, i tempi e la complessità delle procedure, più che i loro costi monetari, rilevano nelle scelte di localizzazione degli investimenti²⁵. L'Italia presenta un ritardo proprio nella qualità delle istituzioni che più influenzano la destinazione degli investimenti.

Considerando la mediana delle stime in Borin *et al.*, si deduce che se la qualità delle istituzioni in Italia fosse stata in linea con quella media dell'area dell'euro, tra il 2006 e il 2012 i flussi di IDE nel nostro paese sarebbero stati superiori di quasi 16 miliardi di euro, ovvero del 15% rispetto agli IDE effettivamente attratti nel periodo.

9. Le politiche pubbliche di sostegno all'internazionalizzazione

Le politiche pubbliche di sostegno all'internazionalizzazione possono essere classificate in due tipologie: i *servizi finanziari* (quali l'erogazione di credito agevolato e l'assicurazione all'esportazione o l'acquisizione di quote di partecipazione al capitale delle controllate estere) e i *servizi "reali"* (informazione sui mercati, promozione dei prodotti, iniziative fieristiche, consulenza e formazione di personale specializzato).

Gli interventi pubblici sono giustificati innanzitutto dall'esigenza di aiutare le imprese a superare le barriere che incontrano sui mercati esteri e che riflettono diversità legali e regolamentari, ostacoli burocratici e differenze culturali. In secondo luogo, essi trovano giustificazione in presenza di processi di *learning by exporting* o di esternalità positive, che implicherebbero un sotto-investimento di risorse da parte del settore privato. Infine, occorre considerare che i governi di tutti i paesi, con varie modalità e in diversa misura, sostengono l'internazionalizzazione delle proprie imprese e influiscono di fatto sull'equilibrio di mercato: non sorprende quindi che anche l'Italia, paese da sempre aperto al commercio con l'estero, vi impegni significative risorse umane e finanziarie (Vergara Caffarelli e Veronese, 2013).

L'analisi dell'intervento pubblico a sostegno dell'internazionalizzazione nella sua accezione più ampia, cioè inclusiva dell'interscambio commerciale e dell'investimento all'estero, può essere condotta in due modi. Il primo, più descrittivo, considera l'architettura istituzionale, la sua trasparenza, le risorse impegnate e la capacità di dare conto della congruità ed efficacia delle spese effettuate e della rilevanza delle iniziative intraprese (*accountability*), anche nel confronto con altri paesi e con le migliori pratiche internazionali. Il secondo, più analitico, mira a valutare i risultati

²⁵ Anche in questo caso si pone una questione di endogeneità della relazione tra IDE e DB, solo parzialmente controllabile con le stime panel adottate.

dell'intervento pubblico attraverso tecniche statistiche ed econometriche, assicurando, almeno in principio, un maggior rigore metodologico, ma incontrando limiti nella disponibilità di dati adeguati e perdendo di vista il quadro generale, per effetto dell'inevitabile concentrazione su singoli istituti.

Entrambi questi approcci analitici sono resi più complessi dal fatto che solo recentemente si sta facendo strada in Italia una cultura della trasparenza e della valutazione dell'intervento pubblico. Rispetto ad altri paesi avanzati, il nostro ritardo in questo campo è ancora evidente (si veda ad esempio Ichino, 2011, p. 24-53), nonostante i progressi compiuti negli ultimi anni. La raccolta di dati da parte degli attori pubblici è ancora insufficiente per un puntuale monitoraggio dell'efficacia degli interventi. L'accessibilità e la chiarezza delle informazioni fornite ai cittadini non hanno ancora raggiunto i migliori standard internazionali²⁶.

Nel passato, lo scarso rilievo dato a un approccio aperto alla comunicazione e alla valutazione indipendente – non solo nel caso dell'internazionalizzazione ma dell'intervento pubblico in generale – non ha consentito che si raccogliessero i dati per misurare e valutare gli interventi. Vale per l'internazionalizzazione quanto osservano Giavazzi *et al.* (2012) per gli incentivi alle imprese:

“Nell'ultimo decennio la crescita del numero di valutazioni dei programmi di incentivi alle imprese italiane svolte in lavori accademici ... è stata accompagnata dal crescente sviluppo di valutazioni da parte delle amministrazioni che li erogano e li gestiscono. Ciononostante, l'utilizzo in maniera sistematica da parte delle amministrazioni di tali valutazioni nel disegnare le politiche future è di là da venire. Diversamente da altri paesi – che decidono sulla base dei risultati di valutazioni sperimentali – di rado ciò avviene in Italia... La valutazione dell'efficacia dei contributi concessi in passato dovrebbe essere l'elemento più importante nella decisione su quelli futuri. Affinché la valutazione sia attendibile, è necessario che essa sia indipendentemente verificabile. Il modo per farlo è semplice: le amministrazioni che erogano i contributi dovrebbero rendere pubblici i dati che impiegano per le loro valutazioni, in modo che i risultati possano essere replicati da ricercatori esterni.” (Giavazzi *et al.*, 2012, p. 21)

9.1 L'assetto istituzionale in Italia

Come emerge dal lavoro di Vergara Caffarelli e Veronese (2013), l'assetto delle istituzioni e degli enti dedicati al sostegno dell'internazionalizzazione delle imprese (“*Sistema paese*”) è notevolmente complesso, risentendo di una stratificazione normativa nel tempo spesso disorganica²⁷, che i recenti interventi di riassetto e riorganizzazione hanno solo parzialmente attenuato.

²⁶ Come esempio di “*best practice*” si veda il rapporto curato dall'agenzia britannica di promozione dell'internazionalizzazione UKTI, in particolare le tavole riassuntive delle spese sostenute per ciascun obiettivo (p. 75-ss; disponibile all'indirizzo: https://www.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/246788/0024.pdf).

²⁷ Corte dei Conti, “*La gestione, da parte del Ministero delle attività produttive, delle risorse destinate ai Programmi di Potenziamento dell'internazionalizzazione del sistema imprenditoriale italiano*”, Deliberazione della Sezione Centrale di Controllo sulle Amministrazioni dello Stato n° 1/2005.

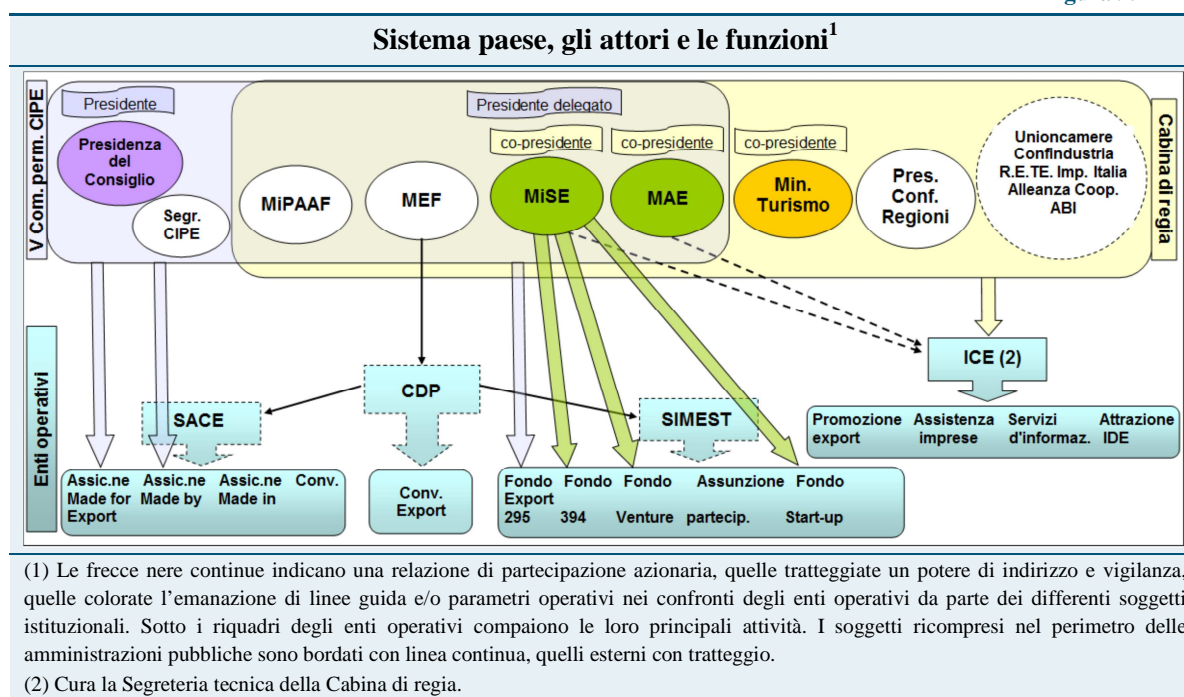
Nell'ultimo triennio, sono stati compiuti due rilevanti interventi sulla struttura del Sistema paese.

Il primo è consistito nella decisione di riconsiderare la soppressione dell'Istituto per il Commercio con l'estero (ICE), che risaliva a luglio del 2011²⁸, e costituire l'Agenzia ICE, con compiti e funzioni simili a quelli del suo predecessore, ma con personale ridotto²⁹.

Il secondo è stato la creazione della Cabina di Regia per l'internazionalizzazione.

A seguire sono state introdotte altre due novità, di natura più operativa: l'assegnazione all'Agenzia ICE delle funzioni di segreteria tecnica nella Cabina di Regia e la creazione del sistema "Export banca" che, combinando la capacità di offrire credito da parte della Cassa depositi e prestiti (CdP), con l'attività di assicurazione delle esportazioni di SACE e lo strumento finanziario di stabilizzazione del tasso d'interesse di SIMEST (entrambe le società sono ora parte del gruppo CdP) potrebbe portare alla creazione di un polo finanziario a sostegno dell'export italiano³⁰.

Figura 9.1



Nell'attuale disegno istituzionale, al vertice del sistema vi sono il MiSE e il MAE, che contribuiscono all'elaborazione e all'attuazione delle politiche, con una ripartizione delle

²⁸ Per la chiusura cfr. il d.l. 6 luglio 2011, n. 98 "Disposizioni urgenti per la stabilizzazione finanziaria", art. 14; per la riapertura cfr. il d.l. 6 dicembre 2011, n. 201, "Disposizioni urgenti per la crescita, l'equità e il consolidamento dei conti pubblici".

²⁹ Inizialmente era previsto un organico di 300 unità poi portato a 450, con il d.l. 22-6-2012 n. 83 "Misure urgenti per la crescita del Paese", comunque meno delle 631 in servizio prima della soppressione.

³⁰ Il sistema "Export Banca" nasce come convenzione tra CdP, ABI, SACE e SIMEST, per fornire supporto finanziario a imprese esportatrici italiane e alle loro controllate.

competenze che tendenzialmente attribuisce al primo la gestione degli strumenti di sostegno in Italia e al secondo il coordinamento degli interventi all'estero. Il coordinamento avviene mediante la V Commissione Permanente del CIPE (area azzurra nella fig. 9.1) e, soprattutto, la Cabina di Regia (area gialla), che costituisce un "foro di dialogo" tra gli operatori pubblici e il settore privato. L'attuazione degli interventi è affidata a un complesso di attori pubblici ("enti operativi"), tra cui i principali sono l'ICE, la SACE e la SIMEST. La SACE fornisce essenzialmente servizi assicurativi al commercio estero, la SIMEST promuove l'internazionalizzazione commerciale e produttiva delle aziende italiane.

Con il varo della legge di riforma del Titolo V della Costituzione (l. 18 ottobre 2001, n. 3), si riconosce alle regioni una competenza concorrente con lo Stato in materia di commercio con l'estero, introducendo di fatto un'altra dimensione alla complessa articolazione del Sistema paese (si veda CNEL, 2013). Mentre il problema della cosiddetta "diplomazia parallela" è stato notevolmente ridimensionato tra il 2010-11, restano possibili inefficienze e incoerenze nelle iniziative che complicano il coordinamento nella cabina di regia. I progetti di riforma all'esame del Parlamento non eliminano tale concorrenza di competenze, pur rappresentando per altri aspetti una semplificazione dell'articolazione dei poteri tra governo centrale e regioni.

9.2 Le risorse impiegate e le valutazioni delle imprese

Vergara Caffarelli e Veronese (2013) compiono un esercizio di quantificazione e confronto delle risorse umane e finanziarie a supporto dell'internazionalizzazione delle imprese in Italia e negli altri maggiori paesi europei (Francia, Germania e Regno Unito). Tali stime vanno interpretate con cautela, data la complessità del sistema e la molteplicità degli enti coinvolti in Italia e, nel confronto internazionale, a causa della diversità degli assetti organizzativi tra paesi e della mancanza di fonti informative omogenee.

Il totale delle risorse pubbliche destinate dall'Italia alla promozione dell'internazionalizzazione è compreso tra i 300 e i 400 milioni di euro all'anno, con un numero di addetti variabile tra 1.200 e 1.500 persone in funzione del perimetro adottato per delimitare il "sistema Paese"³¹. Secondo queste stime, nel confronto con i maggiori partner europei l'Italia spenderebbe di più, in rapporto sia al PIL sia alle esportazioni, e impiegherebbe spesso un numero di addetti superiore. Il confronto suggerirebbe pertanto che esistono margini per rendere più efficace ed efficiente l'utilizzo di risorse pubbliche a sostegno dell'internazionalizzazione.

³¹ Si considerano un perimetro "minimo" che comprende solo attività di promozione e attrazione degli IDE e le spese degli enti regionali e un perimetro "massimo" che include anche quelle di diplomazia economica.

Una valutazione qualitativa sull'efficacia del Sistema paese si può avvalere anche delle opinioni espresse dalle nostre imprese in Italia e all'estero. Dall'indagine *Invind* del 2011 (Cristadoro e D'Aurizio, 2014) emerge un ricorso poco frequente da parte delle imprese al supporto informativo e finanziario offerto dalle istituzioni pubbliche (che ha riguardato in entrambi i casi solo il 15% delle aziende che hanno iniziato a operare all'estero). La quota di imprese che, avendo ricercato il sostegno pubblico, non lo ha poi ottenuto è bassa per la richiesta di informazioni, più alta per i finanziamenti; essa aumenta in misura considerevole per le aziende che hanno pensato di localizzare all'estero parte della propria attività ma vi hanno poi rinunciato. Queste ultime si dichiarano soddisfatte dell'ausilio ricevuto solo nel 60% dei casi.

Le valutazioni espresse dalle imprese nell'ambito delle interviste svolte dalla Rete estera della Banca d'Italia confermano l'esistenza di margini di miglioramento nell'azione svolta dalle istituzioni italiane a sostegno dell'internazionalizzazione (Marra, 2014). Le aree che le imprese segnalano con maggiore frequenza come migliorabili sono: l'organicità e la continuità dell'azione del "sistema paese", la quantità e qualità delle informazioni sull'offerta di servizi e attività di promozione e la capacità di stabilire legami con le istituzioni dei paesi esteri nei comparti caratterizzati da un'importante componente relazionale, quali le ferrovie, l'urbanistica, le infrastrutture (ad esempio, in Cina).

9.3 La letteratura empirica

La letteratura empirica non fornisce risultati univoci sull'efficacia degli strumenti di agevolazione all'esportazione, tantomeno sono conclusive le evidenze sugli aiuti all'internazionalizzazione produttiva, essendo tali aiuti assai meno frequenti a livello internazionale.

Gli studi che si basano su dati aggregati, misurando l'effetto sulle esportazioni dirette ai vari paesi delle variabili che colgono il sostegno pubblico (quali il numero di ambasciate e consolati o le visite ufficiali di Stato in un certo paese), risentono di problemi metodologici legati all'endogeneità di tali iniziative rispetto ai flussi di commercio bilaterali. In questo filone, Afman e Maurel (2010) stimano che l'apertura di una rappresentanza consolare aggiuntiva nei paesi dell'Est Europa corrisponda, per il suo effetto sulle esportazioni, a una riduzione delle tariffe ad valorem tra i 2 e i 12 punti percentuali nei confronti del paese interessato. Un altro studio, però, che cerca di risolvere il problema di endogeneità sfruttando come "esperimento naturale" la chiusura improvvisa e non annunciata di tutti gli uffici di promozione delle esportazioni dello stato della California stabilita dai tagli di bilancio del 2003, arriva a conclusioni meno favorevoli circa l'efficacia della diplomazia economica (Cassey 2012).

Le analisi basate sulle informazioni a livello di impresa portano a conclusioni non univoche e, di nuovo, indebolite da questioni metodologiche. In questo caso il problema principale è l'impossibilità di osservare lo scenario controfattuale, vale a dire il comportamento dell'impresa nel caso in cui non avesse beneficiato del sostegno pubblico. La scelta del campione di controllo con il quale confrontare le imprese che hanno usufruito dell'intervento pubblico diventa il punto più delicato dell'analisi, influenzando in maniera significativa sui risultati; raramente gli studi esistenti dispongono delle informazioni necessarie per mitigare significativamente il problema (Bernard e Jensen 2004, Creusen e Lejour 2011, Crozet *et al.* 2013, Felbermayr e Yalcin, 2013, Lederman *et al.* 2010). Questi studi, infine, si concentrano tipicamente su una singola economia e le evidenze che trovano sono poco generalizzabili, vista la specificità dei programmi e delle tipologie di esportazioni.

Per l'Italia esistono pochi studi sull'efficacia degli strumenti di sostegno all'internazionalizzazione, relativi all'assicurazione sul credito all'esportazione da parte della SACE e all'acquisizione di partecipazioni nel capitale delle controllate estere di imprese italiane da parte di SIMEST (si vedano ad esempio Amendolagine *et al.*, 2010 per SACE e Bannò e Piscitello, 2010 per SIMEST).

9.4 L'attività degli enti operativi SIMEST e SACE

Due lavori nell'ambito del progetto di ricerca sull'internazionalizzazione hanno affrontato il problema di presentare in un quadro organico gli strumenti gestiti da SIMEST e SACE e, quindi, valutarne l'effetto. Una delle conclusioni di questi lavori, che richiama le osservazioni già fatte sulla "cultura della valutazione", è che non sempre è agevole disporre delle informazioni necessarie per la corretta formulazione di un giudizio: identificare gli attori e gli strumenti; conoscere gli obiettivi di ciascuno strumento; disporre di un quadro accurato delle risorse utilizzate; conoscere i beneficiari dell'intervento; ottenere dati completi sugli effetti dell'intervento sui beneficiari.

L'attività di SIMEST - Nel lavoro di Carpinelli *et al.* (2014) si esaminano gli obiettivi, le risorse e gli strumenti assegnati a SIMEST, proponendo, attraverso l'analisi delle disposizioni legislative, dei bilanci e dei microdati, una visione d'insieme sulla sua operatività. SIMEST SpA è una finanziaria a partecipazione mista, pubblica e privata, costituita nel 1990 con l'obiettivo, definito per legge, di favorire l'internazionalizzazione delle nostre imprese, tramite l'assunzione di quote di partecipazione di minoranza (e come socio silente) al capitale di rischio delle affiliate estere di aziende italiane in paesi esterni alle UE (dal 2008 quest'ultimo vincolo è stato rimosso)³².

³² Condizione vincolante per il co-investimento da parte di Simest, è l'impegno dell'impresa al mantenimento sul territorio nazionale delle attività di ricerca e sviluppo, della direzione commerciale, e di una parte della produzione.

Nel panorama europeo, SIMEST (assieme all'omologa spagnola Cofides) si caratterizza per lo strumento di sostegno basato sul capitale di rischio e per l'orientamento a favore delle piccole e medie imprese.

Nel tempo, alla SIMEST sono state però attribuite sempre più funzioni, come l'erogazione di crediti agevolati a favore delle imprese esportatrici e internazionalizzate, solo in parte riconducibili alla missione originaria della società. SIMEST si è così trovata a gestire diversi strumenti, in parziale sovrapposizione con altri enti operativi e senza che intervenisse una modifica formale e normativa degli obiettivi: l'esigenza di concentrare il suo mandato sul "core business", cioè l'assunzione di partecipazioni in affiliate estere, e di razionalizzare gli altri interventi è riconosciuta anche dal MISE³³.

Intervenendo per risolvere un possibile "fallimento del mercato", con strumenti e obiettivi definiti per legge, SIMEST non deve perseguire esclusivamente la massimizzazione del profitto, ma amministrare i fondi con criteri di economicità, trasparenza e coerenza con gli obiettivi assegnati. Le grandezze di bilancio mostrano che, nel complessivo equilibrio dei conti, la contenuta redditività è prevalentemente determinata da commissioni erogate dal bilancio dello Stato a favore di SIMEST per la gestione del fondo di *venture capital* e dei fondi per il credito agevolato. Purtroppo, l'assenza di informazioni pubbliche circa la distribuzione dei costi tra le differenti linee di attività rende problematico valutarne il contributo alla redditività e all'efficienza gestionale.

Vi sono difficoltà anche nel valutare la coerenza dell'azione rispetto ai fini istituzionali, sia per la commistione di diversi obiettivi e strumenti segnalata pocanzi sia per l'ampiezza del generico mandato riferito all'acquisizione di partecipazioni in società estere, che lascia spazio a una notevole autonomia operativa e discrezionalità strategica. Sulla base dei dati di bilancio, tra il 1999 e il 2012 SIMEST ha raddoppiato le partecipazioni che si sono caratterizzate per una maggiore presenza nell'Asia emergente a fronte della netta prevalenza iniziale di paesi dell'Europa orientale. Nonostante SIMEST sia tenuta ad accordare preferenza alle piccole e medie imprese nell'assunzione di partecipazioni all'estero, i dati mostrano una ragguardevole presenza, tra i beneficiari, di imprese medio-grandi e già internazionalizzate. Anche da un confronto statistico le imprese finanziate da SIMEST appaiono molto più simili a imprese già internazionalizzate che non hanno fatto ricorso all'aiuto pubblico rispetto al gruppo di imprese non multinazionali, suggerendo che le imprese beneficiarie avrebbero presumibilmente attuato l'investimento all'estero anche in assenza dell'intervento di SIMEST. Su questa base si potrebbe concludere che l'intervento di

³³ Cfr. la *Relazione al Parlamento sullo stato di attuazione della legge recante norme sulla promozione della partecipazione a società e imprese miste all'estero del 2013*, pag. 21.

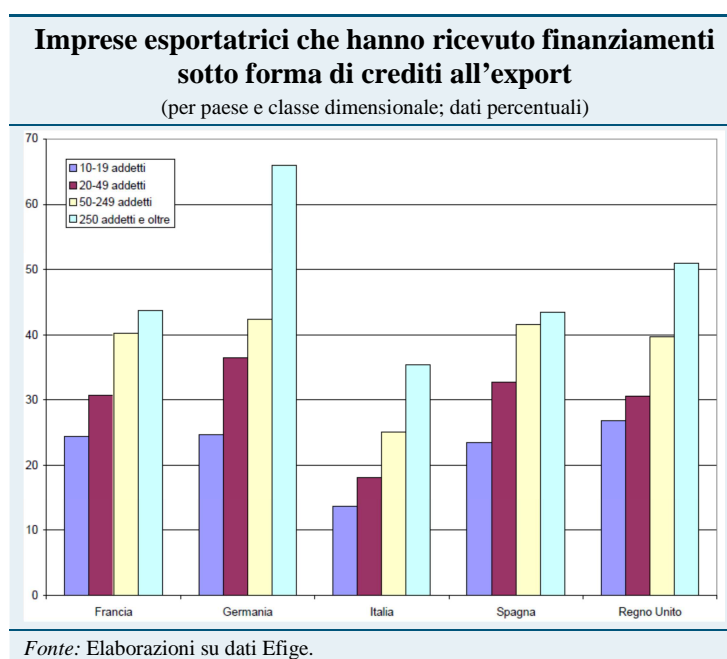
SIMEST, verosimilmente conveniente per altri motivi, non determina l'internazionalizzazione di imprese che non avrebbero potuto altrimenti investire all'estero.

L'attività di SACE - Diversamente da Simest, l'operatività di SACE³⁴ rientra a pieno titolo in quella tipica delle *export credit agency* (ECA) presenti in molti paesi della UE. Gli esercizi di valutazione dell'efficacia delle garanzie assicurative sull'export offerte dalle ECA, condotti per vari paesi, non sono conclusivi.

Per l'Italia, Amendolagine *et al.* (2010) utilizzando dati d'impresa trovano che gli strumenti di garanzia di SACE hanno un effetto positivo sul "margine intensivo", cioè sul rapporto fra esportazioni e vendite totali, ma ritardato e in parte attribuibile a un calo di queste ultime, mentre emerge con maggiore chiarezza il loro contributo a favorire il passaggio da esportatore occasionale a esportatore stabile per l'impresa garantita.

Accetturo *et al.* (2014) mostrano, sulla base dei dati *Efige* che per Francia, Germania, Italia, Regno Unito e Spagna lo strumento di sostegno all'export più utilizzato dalle imprese manifatturiere è la copertura assicurativa dei flussi commerciali con l'estero (28% delle imprese), mentre è meno frequente il ricorso ad altre forme di incentivi finanziari all'export. La SACE, nel confronto internazionale, si caratterizza per un numero di operazioni meno elevato ma per un importo complessivo equiparabile. In tutti i paesi e per tutti gli strumenti vi è una relazione positiva tra la probabilità di accedere a un dato strumento e alcune caratteristiche aziendali, *in primis* la dimensione.

Figura 9.2



³⁴ La SACE SpA è stata costituita nel 2004, ma era già attiva dal 1977 come sezione speciale dell'INA per il credito all'export; nel novembre del 2012 è stata interamente acquisita dalla CdP.

In Italia, tuttavia, la minore diffusione tra le imprese del ricorso agli strumenti offerti da SACE è comune a tutte le classi dimensionali ed è motivata verosimilmente da altre caratteristiche aziendali come: la tipologia di proprietà dell'azienda che vede sfavorite quelle a conduzione familiare, la presenza, meno frequente nel nostro paese, di manager con esperienza internazionale e, infine, l'incidenza dei flussi di esportazioni extra UE, che sono più rischiosi e a cui è diretta una parte rilevante (in valore) delle garanzie fornite da SACE, ma che pesano meno sull'export italiano rispetto a quello di altri paesi.

La conclusione di Accetturo *et al.* (2014) è che a fronte di un chiaro contributo positivo offerto dagli strumenti di SACE, esistono margini di miglioramento. L'evidenza di una minor diffusione tra le imprese del ricorso alle garanzie della ECA in Italia a fronte di un ammontare di risorse equiparabile, indica che l'operatività di SACE è sbilanciata verso imprese e transazioni di elevata dimensione. Inoltre, sono poche, in percentuale, le richieste rifiutate da SACE suggerendo che le numerosissime piccole e medie imprese esportatrici potrebbero non essere pienamente consapevoli delle opportunità offerte da questi strumenti.

10. Conclusioni

La ricerca ha considerato diversi aspetti dell'internazionalizzazione del sistema produttivo italiano con il fine di arricchire il patrimonio di conoscenze a disposizione dei ricercatori e dei *policy-makers*. Il quadro delle statistiche disponibili, pur in continua evoluzione, presenta ancora dei limiti data la rapidità con la quale globalizzazione e internazionalizzazione della produzione vanno diffondendosi e modificandosi. Una corretta lettura delle dinamiche recenti degli investimenti esteri e della divisione internazionale del lavoro impone il ricorso a diverse fonti di dati, sia ufficiali e pertanto compilate secondo standard internazionali (Bilancia dei pagamenti, FATS), sia nate da lavori di ricerca accademici o da indagini di istituzioni o di privati (per l'Italia, ad esempio, *Invid e Reprint*). Lo studio approfondito di questi fenomeni, sempre più incentrato sui microdati, richiede poi la costruzione di banche dati *ad hoc*, spesso frutto di un laborioso incrocio di informazioni a livello di impresa ottenute da fonti diverse. Così si è proceduto anche per questa ricerca e in molti dei lavori prodotti ci si è avvalsi di una ricca banca dati, comprendente oltre 10 mila imprese italiane, costruita per l'occasione.

Comunque osservato, il fenomeno della globalizzazione della produzione è in rapida crescita e la recente crisi economica sembrerebbe averne rallentato, ma non arrestato l'evoluzione, soprattutto nei nuovi paesi emergenti dell'Asia.

Le nostre indagini confermano e rafforzano alcune conclusioni raggiunte dalla letteratura economica sull'effetto in generale positivo dell'investimento estero non solo per l'impresa che lo riceve, ma anche per quella che lo esegue, la quale vede crescere produttività e redditività più rapidamente di quanto non accada ad aziende con caratteristiche simili ma non internazionalizzate. L'opposizione che talvolta incontrano, nell'opinione pubblica, gli investimenti esteri delle imprese nasce dalla preoccupazione che questi possano comportare una perdita di posti di lavoro. Non è ovviamente possibile escludere che in determinati settori e situazioni ciò avvenga. Gli studi disponibili, tuttavia, tendono a escluderla nella maggioranza dei casi, evidenziando più spesso effetti di ricomposizione della forza lavoro e non di calo. Questo risultato trova conforto nei dati relativi agli anni della crisi, secondo cui le imprese italiane con presenza sui mercati esteri hanno subito conseguenze meno negative in termini di fatturato, occupati e utili rispetto alle altre. Non solo, l'investimento all'estero e l'ingresso in nuovi mercati sono state strategie perseguite da molte imprese proprio in risposta alla crisi, mentre razionamento e maggiore costo del credito non sembrano aver ostacolato in misura rilevante i processi di internazionalizzazione.

Nonostante l'Italia figuri tra i principali paesi esportatori, essa sconta un ritardo rispetto ai principali partner europei sia come paese d'origine dei flussi di investimento sia come ricettore. Le imprese multinazionali sono "mobili" internazionalmente e la geografia dei loro investimenti è una scelta strategicamente importante, che dipende da molte variabili, tra cui le caratteristiche socio-economiche di un determinato paese.

La bassa crescita dell'Italia e una struttura produttiva più sbilanciata verso le piccole imprese e le aziende a controllo familiare possono aver contribuito a ridurre l'appetibilità del nostro paese per gli investitori esteri, come pure la capacità delle nostre imprese di sopportare gli ingenti costi e rischi della internazionalizzazione attiva. Tuttavia, la bassa capacità dell'Italia di attirare e trattenere gli investimenti, al contempo una misura della "salute" dell'economia e importante fattore di sviluppo della stessa, non pare spiegabile sulla sola base dei dati economici. Analisi condotte misurando la differente qualità delle istituzioni tra paesi e il contesto sociale territoriale in Italia confermano che questi fattori meta-economici contribuiscono a spiegare la geografia degli investimenti tra nazioni e sul territorio italiano.

Dalle interviste alle imprese, dallo studio dei dati e dal confronto con le esperienze e le istituzioni di altri paesi sono emersi diversi ambiti ove sono possibili e prioritari dei progressi.

In primo luogo, i dati sono una risorsa ancora scarsa, nonostante la crescente attenzione delle istituzioni internazionali al fenomeno della globalizzazione, la quale ha ispirato, tra l'altro, la

nuova metodologia di compilazione delle bilance dei pagamenti che sta entrando in vigore in questi mesi³⁵. La compilazione di statistiche a livello internazionale richiede forzatamente tempi lunghi e ha come obiettivo prioritario la corretta rappresentazione dei fatti. Nel più breve termine, il maggiore contributo allo studio della globalizzazione da parte degli istituti di statistica è di rendere disponibili agli studiosi le ricche banche dati che raccolgono – a livello di singola impresa – caratteristiche aziendali, produzione, vendite sui diversi mercati, investimenti, permettendo di incrociare le informazioni spesso divise tra diverse indagini.

In secondo luogo, le nostre stime sul legame positivo tra indicatori di *doing business* e IDE rafforzano le argomentazioni a favore di un intervento riformatore volto a rendere più efficienti ed efficaci le nostre istituzioni e le regole che disciplinano l'attività d'impresa, in vista del loro effetto sulla capacità di attrarre e trattenere investimenti produttivi in un determinato paese.

Un terzo ambito d'intervento riguarda la razionalizzazione dell'intervento pubblico a sostegno dell'internazionalizzazione. La strada recentemente intrapresa nel rivedere gli assetti del "Sistema Paese" muove nella giusta direzione. Esistono ancora sovrapposizioni di compiti tra enti operativi, tra livelli di governo, tra organi di coordinamento che possono portare a inefficienze e che ne riducono la trasparenza, sia per chi degli strumenti offerti volesse fare uso (le imprese) sia per chi volesse valutarne i costi e i benefici (i cittadini).

Quest'ultimo aspetto richiede l'affermarsi di una cultura della valutazione delle politiche che ancora stenta a farsi strada, nonostante i molti progressi compiuti. Occorrerebbe affiancare sempre e fin da subito, laddove possibile, agli interventi e agli strumenti, regole chiare di raccolta e diffusione di dati e informazioni per la misurazione della loro efficacia.

Infine, nei colloqui con le imprese e le associazioni di categoria, la mancanza di una programmazione pluriennale e di stabilità delle norme, degli istituti e delle strategie è stata spesso additata come dannosa all'attività di impresa e all'investimento in particolare. L'esigenza di continuità e coerenza nel tempo degli interventi, soprattutto nel campo delle riforme strutturali nel cui ambito ricadono molte delle azioni appena discusse, è riconosciuto unanimemente, anche dalla letteratura economica.

³⁵ Cfr. il riquadro "*I nuovi standard internazionali dei conti con l'estero*", in Banca d'Italia, Bollettino economico n. 4, ottobre 2014.

Lavori redatti nell'ambito del progetto "internazionalizzazione"³⁶

Accetturo A., Bugamelli M., Lamorgese A. (2014), *L'attività di SACE per l'internazionalizzazione delle imprese: un'analisi sui microdati*, mimeo, Banca d'Italia.

Accetturo A., Giunta A. (2014), *Global Value Chains and the Great Recession: Evidence from Italian and German Firms*, mimeo, Banca d'Italia.

Antonelli L., Bencivelli L., Bucalossi A., Concistrè L., De Marchi R., Rolli V., Merlonghi G., Trebeschi G. (2014), *Gli investimenti in infrastrutture nei principali paesi emergenti*, mimeo, Banca d'Italia.

Bentivogli C., Cherubini L., Iuzzolino G. (2014), *L'attrattività dei territori: i fattori di contesto*, mimeo, Banca d'Italia.

Bentivogli C., Oddo G., Pellegrini V. (2014), *Geografia delle statistiche sull'internazionalizzazione*, *Questioni di economia e finanza*, n. [239](#), Banca d'Italia.

Benvenuti M., Casolaro L., Paganini T., Viviani U. (2014), *La partecipazione delle imprese edili italiane al procurement della Banca Mondiale*, mimeo, Banca d'Italia.

Borin A., Cristadoro R. (2014), *Gli investimenti diretti esteri e le multinazionali*, Banca d'Italia, *Questioni di economia e finanza*, n. [243](#), Banca d'Italia.

Borin A., Cristadoro R., Mattevi E. (2014), *Investimenti diretti esteri e qualità delle istituzioni*, *Questioni di economia e finanza*, n. [230](#), Banca d'Italia.

Borin A., Mancini M. (2014), *Foreign direct investment and firm performance: an empirical analysis on Italian firms*, mimeo, Banca d'Italia.

Bronzini R., D'Ignazio A. (2014), *Bank internationalization and firm exports: evidence from matched bank-firm data*, mimeo, Banca d'Italia.

Bronzini R., Lamorgese A. (2014), *Gli effetti degli investimenti diretti verso l'estero sulle imprese italiane: cosa insegna la letteratura economica?*, mimeo, Banca d'Italia.

Carpinelli L., Mancini M., Mutinelli M., Vergara Caffarelli F., Veronese G. (2014), *Gli strumenti della Simest a sostegno dell'internazionalizzazione: un'analisi sui microdati d'impresa*, *Questioni di economia e finanza*, *forthcoming*, Banca d'Italia.

Cristadoro R., D'Aurizio L. (2014), *INVIND e l'internazionalizzazione delle imprese italiane*, mimeo, Banca d'Italia.

De Bonis R., Ferri G., Rotondi Z. (2014), *Do firm-bank relationships affect firm internationalization?*, mimeo, Banca d'Italia (forthcoming in *International Economics*).

Del Prete S., Federico S. (2014), *Trade and finance: is there more than just 'trade finance'? Evidence from matched bank-firm data*, *Temi di discussione*, n. [948](#), Banca d'Italia.

Fabiani S., Zevi G. (2014), *L'esposizione internazionale e l'evoluzione delle imprese manifatturiere italiane negli anni della crisi*, mimeo, Banca d'Italia.

Federico S., Tosti E. (2014), *Structure and activity of foreign affiliates: evidence on Italian multinational firms*, mimeo, Banca d'Italia.

³⁶ Ricerche condotte nell'ambito del progetto sull'internazionalizzazione del sistema produttivo italiano coordinato dalla Banca d'Italia. Molte di queste sono state pubblicate o sono in corso di pubblicazione nelle collane delle *Questioni di Economia e Finanza* o dei *Temi di Discussione* della Banca d'Italia.

Marra A. (2014), *Internazionalizzazione delle imprese italiane. Interviste della Rete estera e opinioni delle aziende sul "Sistema paese", rischi e opportunità per la presenza italiana in alcune aree economiche strategiche*, mimeo, Banca d'Italia.

Mattevi E. (2014), *Gli IDE in entrata dell'Italia: Caratteristiche delle imprese a controllo estero*, mimeo, Banca d'Italia.

Paganini T. (2014), *I Fondi Fiduciari dell'Italia presso la Banca Mondiale*, mimeo, Banca d'Italia.

Settimo R. (2014) "L'interscambio commerciale e gli investimenti dell'Italia nei paesi del Nord Africa", *Questioni di Economia e Finanza*, Banca d'Italia, n. [226](#).

Vergara Caffarelli F., Veronese G. (2013), *Il Sistema Paese a supporto dell'internazionalizzazione*, *Questioni di Economia e Finanza*, Banca d'Italia, n. [196](#).

Riferimenti bibliografici

Accetturo A., Giunta A., Rossi S. (2011), *The Italian Firms between Crisis and the new Globalization*, *L'industria*, n. 1.

Afman, E.R., Maurel M. (2010), *Diplomatic relations and trade reorientation in transition countries*, in van Bergeijk P.A.G. e Brakman S. (a cura di), 2010, *The Gravity Model in International Trade: Advances and Applications*, Cambridge University Press: Cambridge MA, pp. 278-95.

Altomonte C., Aquilante T., Békés G., Ottaviano G. (2013), *Internationalization and innovation of firms: evidence and policy*, *Economic Policy*, vol. 28(76), pp. 663-700.

Altomonte C., Di Mauro F., Ottaviano G., Rungi A., Vicard V. (2012), *Global Value Chains During the Great Trade Collapse: A Bullwhip Effect?*, *CEP Discussion Papers*, n. 1131,

Amendolagine V., Ferri G., Summo G., Terzulli A. (2010), *L'assicurazione del credito all'esportazione migliora la performance delle imprese? Evidenza dall'attività di Sace*, *Rapporto Ice 2009-2010. L'Italia nell'economia internazionale*, pp. 362-370.

Amiti M., Weinstein D.E. (2011), *Exports and financial shocks*, *Quarterly Journal of Economics*, 126, 1841-1877.

ANCE (2013), *Rapporto sulla presenza delle imprese di costruzione italiane nel mondo*.

Antràs, P., Yeaple S.R. (2014), *Multinational Firms and the Structure of International Trade*, in *Handbook of International Economics*. Vol. 4.

Baldwin R. (2009), *The great trade collapse: What caused it and what does it mean?*, *Voxeu*, 27 novembre.

Baldwin R. (2011), *Trade And Industrialisation After Globalisation's 2nd Unbundling: How Building And Joining A Supply Chain Are Different And Why It Matters*, *NBER Working Papers*, n. 17716.

Baldwin R. (2012), *Global supply chains: Why they emerged, why they matter, and where they are going*, *CEPR Discussion Papers* 9103.

Baldwin R., Lopez-Gonzalez J. (2013), *Supply-Chain Trade: A Portrait of Global Patterns and Several Testable Hypotheses*, *NBER Working Papers*, n. 18957.

Bannò M., Piscitello L. (2010), *The effectiveness of incentives to firms' outward internationalization*, *Applied Economics Letters*, vol. 17(17), pp. 1729-1733.

- Barba Navaretti G., Bugamelli M., Schivardi F., Altomonte C., Horgos D., Maggioni D. (2011), *The global operations of European firms: the second EFIGE policy report*, Bruegel Blueprint Series, vol. XII.
- Barba Navaretti G., Castellani D. e Disdier A.C. (2010), *How Does Investing in Cheap Labour Countries Affect Performance at Home? Firm-level Evidence from France and Italy*, Oxford Economic Papers, 62(2), 234-260.
- Barba Navaretti G., Venables A.J. (2004), *Multinational firms in the world economy*, Princeton University Press, Princeton.
- Barba Navaretti G., Venables A.J., (2013), "Multinationals and industrial policy", Oxford Review of Economic Policy, Oxford University Press, vol. 29(2), p. 361-382.
- Bartoli F., Ferri G., Murro P., Rotondi Z. (2014), *Bank Support and Export: Evidence from Small Italian Firms*, Small Business Economics, vol. 42(2), 245-264.
- Bems R., Johnson R.C., Yi K.M. (2013), *The great trade collapse*, Annual Review of Economics, Annual Reviews, 5(1), pp. 375-400.
- Bernard A.B., Eaton J., Jensen J.B., Kortum S. (2003), *Plants and Productivity in International Trade*, American Economic Review, vol. 93(4), pp. 1268-1290.
- Bernard A.B., Jensen J.B. (1999), *Exceptional exporter performance: cause, effect, or both?*, Journal of International Economics, vol. 47(1), pp. 1-25.
- Bernard A.B., Jensen J.B. (2004), *Why Some Firms Export*, The Review of Economics and Statistics, vol. 86(2), pp. 561-569.
- Bernard A.B., Jensen J.B., Schott P.K. (2005), *Importers, Exporters, and Multinationals: A Portrait of Firms in the U.S. that Trade Goods*, NBER Working Papers 11404.
- Bloom N., Van Reenen J. (2007), *Measuring and Explaining Management Practices Across Firms and Countries*, The Quarterly Journal of Economics, vol. 122(4), pp. 1351-1408.
- Bordo M.D., Taylor A.M., Williamson J.G: (2003), *Introduction to "Globalization in Historical Perspective"*, pp. 1-10, National Bureau of Economic Research.
- Braconier H. e Ekholm K. (2000), *Swedish Multinationals and Competition from High- and Low-Wage Countries*, Review of International Economics, 8, 448-461.
- Brandolini A., Bugamelli M. (a cura di) (2009), *Rapporto sulle tendenze nel sistema produttivo italiano*, Questioni di economia e finanza, n. [45](#), Banca d'Italia
- Breda E., Cappariello R. (2010), *La storia di due "economie bazaar": un'analisi input-output per la Germania e per l'Italia*, Questioni di economia e finanza, n. [79](#), Banca d'Italia.
- Bronzini R. (2010), *Does Investing Abroad Reduce Domestic Activity? Evidence from Italian Manufacturing Firms*, Temi di Discussione, n. [769](#), Banca d'Italia.
- Bugamelli, M., L. Cannari, F. Lotti e S. Magri (2012) *"Il gap innovativo nel sistema produttivo italiano: radici e possibili rimedi"*, Questioni di economia e finanza, n.121, Banca d'Italia.
- Bugamelli M., Cristadoro R., Zevi G. (2010), *International crisis and the Italian productive system: an analysis of firm-level data*, Giornale degli Economisti, vol. 69(2).
- Cassey A.J. (2012), *California's Exports and the 2004 Overseas Office Closures*, Economic Inquiry, vol. 50(3), pp. 641-651.
- Castellani D., Mariotti I., Piscitello L. (2008), *The Impact of Outward Investments on Parent Company's Employment and Skill Composition: Evidence from the Italian Case*, Structural Change and Economic Dynamics, 19, 81-94.

- Castellani, D., Zanfei, A. (2007), *Internationalisation, Innovation and Productivity: How Do Firms Differ in Italy?*, *The World Economy*, 30(1), 156-176.
- Chaney T. (2005), *Liquidity constrained exporters*, mimeo.
- Chor D., Manova K. (2012), *Off the cliff and back: credit conditions and international trade during the global financial crisis*, *Journal of International Economics*, 87(1), pp. 117-133.
- CNEL (2013), *Relazione annuale al Parlamento e al Governo sui livelli e la qualità dei servizi erogati dalle pubbliche amministrazioni centrali e locali alle imprese e ai cittadini*.
- Committeri M. (2004), *Investire in Italia? Risultati di una recente indagine empirica*, Temi di discussione 491, Banca d'Italia.
- Creusen H., Lejour A. (2011), *Uncertainty and the export decisions of Dutch firms*, CPB Discussion Paper 183.
- Crozet M., Mayer T., Mayneris F., Mirza D. (2013), *Efficacité des Dispositifs de soutien à l'exportation des firmes françaises*, CEPII Research Report n° 2013-01.
- Desai M.A., Foley C.F. e Hines jr. J.R. (2009), *Domestic Effects of the Foreign Activities of US Multinationals*, *American Economic Journal: Economic Policy*, 1, 181-203.
- Dunning J. (1977), *Trade, Location of Economic Activity and the MNE: A Search for an Eclectic Approach*, in Ohlin B., Hesselborn P., Wijkman P. (a cura di), *The international allocation of economic activity: proceedings of a Nobel symposium held at Stockholm, London, Macmillan*.
- Federico, S. (2010), *Outsourcing Versus Integration at Home or Abroad and Firm heterogeneity*, *Empirica*, vol. 37(1).
- Feenstra R.C. (1998), *Integration of Trade and Disintegration of Production in the Global Economy*, *Journal of Economic Perspectives*, vol. 12(4), pp. 31-50.
- Feenstra, R.C., Hanson G. (1996), *Globalization, Outsourcing, and Wage Inequality*, *American Economic Review*, vol. 86(2), 240-245.
- Feenstra R.C., Li Z., Yu M. (2013), *Exports and Credit Constraints Under Incomplete Information: Theory and Evidence from China*, *Review of Economics and Statistics*, forthcoming.
- Felbermayr G.J., Yalcin E. (2013), *Export Credit Guarantees and Export Performance: An Empirical Analysis for Germany*, *The World Economy*, vol. 36(8), 967-999.
- Giaavazzi F., M. D'Alberti, A. Moliterni, A. Polo, F. Schivardi (2012), *Analisi e raccomandazioni sui contributi pubblici alle imprese*. Rapporto al Presidente del Consiglio e Ministro dell'Economia e Finanze, e al Ministro dello Sviluppo, delle infrastrutture e dei trasporti redatto su incarico del Consiglio dei ministri del 30 aprile 2012 ([download](#)).
- Grossman G., Helpman E., Szeidl A. (2006), *Optimal Integration Strategies for Multinational Firm*, *Journal of International Economics*, 70, 216-238.
- Grossman G., Rossi-Hansberg E. (2008), *Trading Tasks: A Simple Theory of Offshoring*, *American Economic Review*, vol. 98(5), 1978-97.
- Harrison A. e McMillan M. (2011), *Offshoring Jobs? Multinationals and U.S. Manufacturing Employment*, *Review of Economics and Statistics*, 93, 857-875.
- Helpman, E. (1984), *A Simple Theory of International Trade with Multinational Corporations*, *Journal of Political Economy*, 451-471.
- Helpman, E. (2006), *Trade, FDI, and the Organization of Firms*, *Journal of Economic Literature*, vol. 44(3), 589-630.

- Helpman E., Melitz M. e Yeaple S. (2004), *Exports versus FDI with Heterogeneous Firms*, American Economic Review, 94, 300-316.
- Hijzen A., Jean S. e Mayer T. (2011), *The Effects at Home of Initiating Production Abroad: Evidence from Matched French Firms*, Review of World Economics, 147, 457-483.
- ICE-Istat (2014), *Commercio estero e attività internazionali delle imprese: annuario 2014*, Roma.
- Ichino P., (2011) “Inchiesta sul Lavoro”, Mondadori.
- Istat (2008), *Internazionalizzazione delle medie e grandi imprese (International sourcing)*, Statistiche in breve.
- Ito, Y. (2007), *Choice for FDI and Post-FDI Productivity*, Research Institute of Economy, Trade and Industry (RIETI).
- Konings J. e Murphy A.P. (2006), *Do Multinational Enterprises Relocate Employment to Low-Wage Regions? Evidence from European Multinationals*, Review of World Economics, 142, 267-286.
- Lederman D., Olarreaga M., Payton L. (2010), *Export Promotion Agencies: do they work?*, Journal of Development Economics, 91(2), pp. 257-265.
- Lipsey R.E. (2001), *Foreign Direct Investment and the Operations of Multinational Firms: Concepts, History, and Data*, NBER working paper 8665.
- Lucas R.E., (1990), *Why Doesn't Capital Flow from Rich to Poor Countries?* American Economic Review, vol. 80(2), 92-96.
- Manova K. (2013), *Credit constraints, heterogeneous firms and international trade*, Review of Economic Studies, 80(2), pp. 711-744.
- Markusen J. (1995), *The Boundaries of Multinational Enterprises and the Theory of International Trade*, Journal of Economic Perspectives, 9, 169-189.
- Markusen J. (2002), *Multinational Firms and the Theory of International Trade*, MIT Press.
- Mayer T., Ottaviano G. (2007), *The happy few: the internationalisation of European firms*, Blueprints, Bruegel, number 12.
- Melitz, Marc J. 2003. “*The Impact of Trade on Intra-Industry Reallocations and Aggregate Industry Productivity*”, Econometrica, 71(6): 1695–1725.
- Minetti R., Zhu S.C. (2011), *Credit constraints and firm export: Microeconomic evidence from Italy*, Journal of International Economics, 83(2), pp. 109-125.
- Muendler M.A., Becker S.O. (2010), *Margins of Multinational Labor Substitution*, American Economic Review, 100, p. 1999-2030.
- Rossi S. (2006), *La regina e il cavallo. Quattro mosse contro il declino*, Laterza, Roma – Bari.
- SACE (2013), *Il paradigma della nuova internazionalizzazione in Italia. Il ruolo di SACE*, Working Paper n. 16.
- Sinn H.W. (2003) *Bazaar economy*. Ifo-Viewpoint, 50:28.
- UNCTAD (2013), *World Investment Report: Trends and Determinants*. United Nations Conferences on Trade and Development, New York.

Appendice 1 - Il quadro statistico³⁷

I dati sull'internazionalizzazione produttiva si basano principalmente su due fonti ufficiali. La prima è costituita dagli investimenti diretti (IDE) nella bilancia dei pagamenti, che corrispondono alle attività o passività finanziarie di un soggetto nei confronti di una controparte estera con la quale esista un legame societario durevole (concretamente individuato nelle partecipazioni ad almeno il 10% del capitale).³⁸ La seconda fonte è rappresentata dalle statistiche sull'operatività delle affiliate estere (FATS - *Foreign affiliate statistics*), che contengono informazioni quali il fatturato o il numero di addetti operanti presso le affiliate estere (*outward FATS*) o le imprese a controllo estero (*inward FATS*).

Se gli IDE costituiscono la fonte tradizionalmente utilizzata, in virtù della disponibilità di serie storiche lunghe e di dati per un ampio numero di paesi, i dati sulle affiliate estere forniscono una caratterizzazione più ricca, e non limitata ai soli aspetti finanziari, dell'internazionalizzazione produttiva (Lipsev 2001). Anche se alcune differenze metodologiche ne ostacolano la piena confrontabilità, le due fonti sono largamente complementari: le statistiche sugli IDE si concentrano sulla relazione di investimento tra la casa madre e l'affiliata, mentre quelle FATS guardano all'oggetto dell'investimento, descrivendo l'attività svolta dall'affiliata.

Entrambe le fonti soffrono di difficoltà di rilevazione legate alla natura globale, complessa e in rapida evoluzione del fenomeno (Bentivogli, Oddo e Pellegrini 2014). Aspetti particolarmente critici sono: l'individuazione dei legami di partecipazione o di controllo nel caso di catene di partecipazione molto lunghe o complesse; la rilevazione di variabili dettagliate sull'operatività delle controllate estere; il censimento delle iniziative all'estero intraprese da persone fisiche (come nel caso degli imprenditori italiani in Romania). Più in generale, si riscontra una difficoltà delle statistiche ufficiali nel cogliere pienamente la complessità delle relazioni internazionali fra le imprese e la frammentazione delle catene internazionali del valore.

Accanto a queste due fonti di natura ufficiale esistono altre fonti che consentono di far luce su aspetti dell'internazionalizzazione delle imprese italiane. La Banca dati Reprint-ICE, costituita per iniziativa congiunta del CNEL, del Politecnico di Milano e di una società privata di ricerche

³⁷ L'appendice si basa su Bentivogli, Oddo e Pellegrini (2014), cui si rinvia per ulteriori dettagli.

³⁸ Gli investimenti diretti possono essere calcolati secondo due criteri alternativi che differiscono per il trattamento del cosiddetto "*reverse investment*" (cioè le attività che un'impresa residente oggetto di investimento diretto detiene nei confronti dell'impresa investitrice non residente, e simmetricamente le passività che un'impresa investitrice residente detiene nei confronti dell'impresa non residente oggetto di investimento diretto). Tradizionalmente si è applicato il "principio direzionale", secondo cui tali attività e passività comportano una riduzione dell'investimento diretto. Il principio "*asset-liability*" prevede invece la contabilizzazione in termini lordi, senza ridurre l'investimento diretto. Il principio "*asset-liability*" si applicherà alle statistiche di bilancia dei pagamenti e posizione patrimoniale sull'estero a partire dal 2014, con la produzione dei dati secondo quanto previsto dal VI manuale di bilancia dei pagamenti dell'FMI. Le statistiche sugli investimenti diretti per paese controparte continueranno tuttavia a seguire il principio direzionale, in quanto maggiormente idoneo a cogliere la direzione dell'investimento diretto.

(R&P, Ricerche e Progetti) a metà degli anni '80 e successivamente sviluppata in collaborazione anche con l'Agenzia per la promozione all'estero e l'internazionalizzazione delle imprese italiane (ICE), è un archivio nominativo delle partecipazioni all'estero delle imprese italiane e delle partecipazioni in Italia delle imprese estere con fatturato annuo non inferiore a 2,5 milioni di euro. Si tratta dell'unica fonte che per l'Italia riporta dati sull'articolazione geo-settoriale delle multinazionali estere in Italia e delle multinazionali italiane all'estero per un arco temporale di osservazione relativamente lungo (dal 1985 a oggi per l'industria manifatturiera e dal 2001 per i servizi).

Nell'indagine Invind (Indagine sulle imprese industriali e dei servizi), condotta annualmente dalla Banca d'Italia e relativa a un campione rappresentativo di circa 4.000 imprese, sono raccolte informazioni sulle esportazioni delle imprese e, limitatamente ad alcuni anni, sull'internazionalizzazione produttiva (questionari riferiti al 2003, 2004, 2006, 2011 e 2012).

In un'ottica comparata, la principale fonte informativa è costituita dalla banca dati *Efige* (*European Firms in the Global Economy*), che è il risultato di un progetto coordinato e finanziato dalla Commissione Europea e sviluppato in collaborazione con sette istituti di ricerca, uno per ciascuno dei paesi partecipanti (Austria, Francia, Germania, Ungheria, Italia, Spagna e Regno Unito). La banca dati è stata prodotta unendo alle informazioni di bilancio ricavate dalla base dati commerciale Amadeus i dati di una rilevazione diretta presso un campione di 14.162 imprese (di cui circa 3.000 italiane). Il questionario affronta aspetti qualitativi e quantitativi delle principali caratteristiche d'impresa, con particolare riguardo all'attività internazionale. Tutte le domande sono riferite al triennio 2007-2009, ma l'anno d'indagine principale è il 2008.

Un'altra fonte informativa per analisi comparate è costituita dagli archivi *Amadeus* e *Orbis* di *Bureau van Dijk*, che raccolgono i bilanci delle imprese e includono informazioni sulla struttura proprietaria e sui legami di controllo. Il grado di copertura non è uniforme tra paesi e anche il dettaglio informativo disponibile è limitato, per una quota significativa delle imprese, alle principali variabili aziendali (fatturato e numero di addetti).

Appendice 2 - Principali multinazionali italiane non finanziarie per fatturato all'estero

Gruppo	Attività	Fatturato all'estero (2011)	% fatturato complessivo
ENI	Petrolio, ingegneria	75.784	69,2
Fiat	Autoveicoli e relative componenti	50.301	84,5
Enel	Energia elettrica e gas	46.895	59,0
Fiat Industrial	Veicoli industriali, macchine agricole	21.824	89,9
Finmeccanica	Aerospazio, difesa, energia e trasporti	13.882	80,2
Telecom Italia	Telecomunicazioni	10.342	34,5
Stmicroelectronics	Componenti elettronici	6.881	98,4
Prysmian	Cavi	6.668	87,9
Edizione	Abbigliamento, ristorazione	6.191	50,5
Luxottica Group	Occhiali	6.005	96,5
Saras	Raffinazione del petrolio	5.652	51,2
Pirelli	Pneumatici	5.175	92,4
Riva Fire SpA	Acciaio	3.992	39,9
Italcementi	Cemento e calcestruzzo	3.803	80,6
Buzzi Unicem	Cemento e calcestruzzo	2.219	79,6

Fonte: Italia multinazionale 2012. Fatturato all'estero in milioni di euro.