

Sintesi dei lavori che saranno presentati alla conferenza “Internazionalizzazione delle imprese italiane” (Roma, 27 febbraio 2014)

Il primo gruppo di lavori (“**Le fonti statistiche e le principali evidenze sull’internazionalizzazione in Italia**”) fornisce un inquadramento del fenomeno dell’internazionalizzazione produttiva, delle principali tendenze e degli andamenti recenti.

Il lavoro **Geografia delle statistiche sull’internazionalizzazione** a cura di *Chiara Bentivogli, Giacomo Oddo e Valeria Pellegrini* presenta un quadro delle statistiche disponibili, sia quelle ufficiali (investimenti diretti esteri, attività delle affiliate estere, commercio con l’estero e tavole input-output), sia, per l’Italia in particolare, quelle di altra fonte (Reprint, Invind, EFIGE, altri database commerciali). Le statistiche ufficiali hanno un’ampia copertura geografica e rispettano standard di comparabilità internazionale, tuttavia, per loro natura non sono adatte a recepire rapidamente i mutamenti istituzionali, contrattuali e strategici del fenomeno e questo giustifica il ricorso ad altre – più specifiche – basi dati. Nel confronto tra le fonti emerge per l’Italia un quadro abbastanza omogeneo nella descrizione e misurazione dell’internazionalizzazione e dei fenomeni a questa legati. Sia per i dati ufficiali sia per quelli non ufficiali la disponibilità di microdati è allo stato attuale scarsa, sebbene vi sia un condiviso orientamento, anche a livello internazionale, nel potenziarne la fornitura e la disponibilità a scopo di studio e di analisi.

Il lavoro **Gli investimenti diretti esteri e le multinazionali** a cura di *Alessandro Borin e Riccardo Cristadoro* fornisce un quadro di insieme dell’internazionalizzazione e globalizzazione delle produzioni così come emerge dai dati di Unctad ed Eurostat sugli IDE. Discute i mutamenti nella geografia degli IDE intervenuti grazie all’emergere di nuovi protagonisti globali – quali la Cina – e documenta il ritardo dell’Italia, sia come investitore sia come paese di destinazione degli IDE. Per l’Italia, grazie al ricorso a dati micro (Reprint, EFIGE, Invind) si traccia un quadro analiticamente più dettagliato della crescita della presenza delle multinazionali nel mondo nell’arco dell’ultimo ventennio. Viene, in particolare, individuata una differenza tra una prima fase (anni ‘90) che ha visto internazionalizzarsi soprattutto imprese del *made in Italy* nei paesi a noi più vicini, e una seconda, più recente, che, insieme a un nuovo aumento delle multinazionali di piccole dimensioni, ha visto crescere l’interesse delle nostre imprese per i mercati emergenti più dinamici. Nel confronto con i maggiori paesi europei le multinazionali italiane sono di minori dimensioni, più concentrate nei paesi limitrofi e della UE e prediligono modalità di internazionalizzazione “soft”, ad esempio attraverso accordi di *outsourcing* internazionale.

Il lavoro **Structure and activity of foreign affiliates: evidence on Italian multinational firms**, a cura di *Stefano Federico ed Enrico Tosti*, analizza l’attività svolta da quasi 6 mila imprese estere controllate da oltre 900 società italiane. Si basa su una rilevazione campionaria effettuata dalla Banca d’Italia nel triennio 2007-2009 nell’ambito delle “*Foreign affiliates statistics*” (FATS). Dal confronto tra i settori di appartenenza delle case madri e quelli delle affiliate estere si osserva che – in linea con i risultati della letteratura – gli IDE di tipo “orizzontale”, motivati dall’obiettivo di accedere ai mercati di sbocco,

appaiono prevalenti rispetto a quelli di tipo “verticale”, effettuati con il principale obiettivo di abbattere i costi di produzione. L’applicazione dei modelli gravitazionali standard tende a rafforzare tale conclusione, in particolare per le affiliate estere appartenenti al settore dei servizi; solo per le affiliate appartenenti al settore manifatturiero l’importanza della motivazione legata alla riduzione dei costi appare significativa. La distanza, *proxy* dei costi del trasporto e delle differenze di tipo giuridico, linguistico e culturale, ha un impatto negativo sia sul numero delle affiliate estere (margine intensivo) sia sulla loro dimensione media (margine intensivo), mentre il PIL del paese di destinazione esercita un’influenza positiva su entrambi.

Il tema dell’internazionalizzazione è approfondito dal secondo gruppo di lavori (“**Le caratteristiche strutturali delle imprese internazionalizzate e le reazioni alla crisi**”), in cui l’utilizzo di dati di impresa consente di mettere in luce le principali caratteristiche delle imprese internazionalizzate nonché il loro comportamento durante la crisi.

Il lavoro **INVIND e l’internazionalizzazione delle imprese italiane** a cura di *Riccardo Cristadoro e Leandro D’Aurizio* studia l’internazionalizzazione delle imprese italiane basandosi sui dati del campione di imprese della manifattura e dei servizi interpellate annualmente dalla Banca d’Italia (Invind) arricchiti e integrati con il ricorso ad altre informazioni (CeBi, FATS, Bureau Van Dijk¹). La principale domanda che si pone il lavoro è se e in che misura le multinazionali italiane siano diverse dalle imprese che servono solo il mercato interno o che esportano continuando a produrre solo in Italia. Sono confermati – anche quantitativamente – diversi fatti stilizzati documentati dalla letteratura che guarda alle caratteristiche specifiche delle singole imprese come determinanti delle loro scelte di produzione: le multinazionali sono più grandi, maggiormente orientate all’innovazione e più produttive non solo delle imprese che non esportano, ma anche dei puri esportatori (il vantaggio di produttività rispetto a questi ultimi è pari a circa il 15% misurato sia in termini di TFP sia in termini di valore aggiunto per addetto). La stessa banca dati permette anche di analizzare *sia* le motivazioni addotte dalle imprese per spiegare la scelta di investire all’estero – dove preminente è la ricerca di mercati dinamici – *sia* il giudizio delle stesse imprese sul supporto fornito dalle istituzioni pubbliche, giudicato insoddisfacente, e gli ostacoli incontrati in tale percorso. Infine, si osservano anche i comportamenti delle imprese durante la “lunga crisi” avviatasi nel 2007-8 e si mostra che le multinazionali hanno avuto andamenti migliori – anche rispetto a quante esportano – in termini non solo di utili e fatturato, ma anche di occupazione.

Il contributo **Effetti dell’internazionalizzazione delle imprese sul mix di fattori produttivi e l’intensità tecnologica. Le reazioni alla crisi** a cura di *Silvia Fabiani e Giordano Zevi* analizza gli effetti sul sistema produttivo dell’evoluzione verso forme più sofisticate di esposizione ai mercati esteri di una parte delle imprese italiane nel corso della lunga fase di crisi economica avviatasi nel 2008. In particolare, sfruttando i microdati dell’indagine Invind e quelli della Centrale dei Bilanci, analizza la relazione fra il mix di fattori produttivi impiegati da ciascuna impresa (addetti e loro composizione per qualifica, investimenti e stock di capitale), i risultati ottenuti in termini di fatturato, occupati e produttività e le decisioni relative al grado di integrazione delle aziende nei mercati

¹ La banca dati è stata creata da Borin e Mancini (si veda oltre) ed è stata messa a disposizione a tutti i partecipanti al gruppo di lavoro.

internazionali. La propensione a rafforzare la presenza all'estero, contestualmente spostandosi verso livelli più evoluti di internazionalizzazione si è associata con una tenuta complessivamente migliore negli anni della crisi in termini di fatturato e occupazione, una ricomposizione dei fattori produttivi un maggiore impiego di capitale e di lavoro specializzato, una quota di spesa in ricerca e sviluppo e una produttività più elevate.

Il lavoro **Global value chains and the Great Recession: evidence on Italian and German firms** a cura di *Antonio Accetturo e Anna Giunta* prende le mosse dai profondi cambiamenti intercorsi nella divisione internazionale del lavoro che hanno visto crescere *outsourcing*, *offshoring* e, in generale, la globalizzazione dei mercati dei prodotti intermedi, con la formazione delle cosiddette *Global Value Chains*. Questi sviluppi comuni nascondono eterogeneità tra paesi – relative al grado e al modo di coinvolgimento nelle GVC – e tra imprese, in funzione della posizione assunta nella divisione internazionale del lavoro (subfornitura, assemblaggio ecc.). Grazie alla lente offerta dalla crisi, il lavoro compara l'esperienza delle imprese italiane e tedesche coinvolte nelle GVC, concludendo che le imprese fornitrici di beni intermedi sono state maggiormente colpite dalla crisi e che il diverso posizionamento all'interno delle GVC può contribuire a spiegare il divario di crescita tra Italia e Germania negli ultimi anni.

Il contributo **IDE e performance d'impresa: un'analisi empirica basata su un campione di imprese italiane** a cura di *Alessandro Borin e Michele Mancini* studia gli effetti degli investimenti esteri (IDE) sulla produttività – sia quella totale dei fattori (TFP) sia quella del lavoro – e sull'occupazione nella casa-madre. L'analisi si basa su un nuovo *dataset* costruito incrociando le informazioni provenienti da diverse banche dati su un ampio campione di imprese manifatturiere italiane per il periodo 1988-2011. La stima degli effetti ex-post degli IDE si basa sulla metodologia del *propensity score matching*, per tener conto di possibili problemi di identificazione dovuti all'autoselezione delle imprese che investono all'estero. I risultati mostrano che le imprese che si internazionalizzano ottengono guadagni occupazionali e di produttività negli anni successivi al primo investimento estero, a indicare che è richiesta una riorganizzazione complessiva dei processi di produzione per beneficiare appieno dell'investimento all'estero. Questi guadagni sono superiori per le imprese che si localizzano nei paesi avanzati o nelle aree emergenti più lontane. L'impatto positivo sull'occupazione è guidato dalla componente dei *white collars*, coerentemente con il mantenimento dei servizi di *headquarter* in Italia, ma in media non vi sono effetti negativi neanche sull'occupazione dei *blue collars* nella casa-madre.

Il terzo gruppo di lavori ("**Internazionalizzazione, appalti internazionali e le infrastrutture nei paesi emergenti**") si concentra su un settore, quello degli appalti pubblici delle banche multilaterali di sviluppo nei principali paesi emergenti, in cui la presenza delle imprese italiane incontra notevoli ostacoli, pur a fronte di notevoli opportunità di sviluppo.

Il lavoro **Gli investimenti in infrastrutture nei principali paesi emergenti**, a cura di *Luca Antonelli, Leonardo Bencivelli, Annalisa Bucalossi, Luigi Concistrè, Raffaele De Marchi, Giorgio Merlonghi, Valeria Rolli e Giorgio Trebeschi*, passa in rassegna la situazione presente e prospettica del settore delle infrastrutture in sette grandi paesi emergenti (Brasile, Cina, India, Indonesia, Messico, Russia e Turchia), basandosi anche sulle informazioni raccolte

dalla Rete estera della Banca d'Italia. Tali paesi sono accomunati dalla notevole dimensione del mercato interno, effettivo o potenziale, e dall'elevato fabbisogno di investimenti in infrastrutture. Tuttavia, dall'attività di analisi e dalle interviste con operatori del settore emergono alcuni elementi oggettivi che ostacolano la penetrazione delle imprese italiane nei mercati considerati. Nella maggior parte dei casi, il mercato degli appalti pubblici per opere civili è opaco, soprattutto a livello sub-nazionale, penalizzando le imprese straniere meno abituate a confrontarsi con le procedure e i termini delle gare. Le poche imprese italiane di costruzioni che riescono a operare in questo contesto, tendono a entrare in consorzio con imprese già introdotte (prevalentemente locali), che hanno maggiori probabilità di aggiudicarsi le gare di appalto (presentandosi come capofila) e sono in grado di reperire più facilmente la manovalanza locale. Detenere una tecnologia all'avanguardia costituisce generalmente il fattore decisivo per cui l'impresa italiana viene scelta da un socio locale.

Il lavoro **Imprese di costruzione e domanda estera: il *procurement* della Banca mondiale** a cura di *Michele Benvenuti e Luca Casolaro* indaga l'operatività delle imprese italiane nel contesto dei bandi di gara per appalti pubblici (*procurement*) relativi a progetti finanziati dalla Banca Mondiale. Dopo un forte calo nella prima parte dello scorso decennio, il volume dei contratti aggiudicato a imprese italiane ha registrato un notevole incremento tra il 2007 e il 2012. Le aggiudicazioni si sono concentrate nei mercati limitrofi (Europa e Asia Centrale) e nel settore delle reti di trasporto. Tale evoluzione riflette una struttura della partecipazione italiana fortemente concentrata su un numero molto limitato di grandi imprese, altamente specializzate e internazionalizzate, in grado di aggiudicarsi progetti di ammontare elevato e tecnicamente complessi, dove minore è la pressione competitiva delle imprese locali. Più contenuta è invece l'operatività delle imprese italiane presso le altre banche multilaterali di sviluppo, in particolare presso quella asiatica e interamericana.

Il lavoro **Processo di revisione del *procurement* della Banca mondiale** a cura di *Tindaro Paganini e Umberto Viviani* sottolinea i riflessi per l'attività delle imprese italiane della profonda revisione delle regole del *procurement* avviata dalla Banca mondiale. Tale riforma riduce alcune rigidità dell'attuale sistema, prevedendo che le procedure possano meglio adattarsi al contesto locale. Sebbene i principi guida della riforma siano condivisibili e in linea con le diverse consultazioni effettuate, si rilevano potenziali elementi di criticità, derivanti da un possibile indebolimento delle regole e un minore controllo nei processi di aggiudicazione, che potrebbe rappresentare un ostacolo per la partecipazione delle imprese italiane e degli altri paesi avanzati alle gare.

Il lavoro **I Fondi Fiduciari dell'Italia presso la Banca Mondiale** a cura di *Tindaro Paganini*, fornisce un quadro esaustivo e aggiornato dei fondi fiduciari dell'Italia e individua linee di intervento per il miglioramento della loro gestione e allocazione. Dall'analisi dei dati si evince una dispersione dei contributi che va a detrimento della loro efficacia e, accanto a un ruolo importante dell'Italia, pur se decrescente, come contributore, uno meno rilevante delle nostre imprese nel *public procurement* internazionale.

Il quarto gruppo di lavori ("**Evidenze provenienti dall'indagine sulle affiliate estere di imprese italiane**") si basa sulle interviste effettuate dalla Rete estera della Banca d'Italia

presso aziende italiane insediate all'estero e istituzioni italiane e straniere, nonché su alcuni approfondimenti su alcune aree geografiche.

Il lavoro **Interviste della Rete estera e opinioni delle imprese sul sistema paese** a cura di *Anna Marra* presenta i risultati principali dell'indagine. Le risposte fornite dalle imprese tracciano un quadro assai complesso dell'internazionalizzazione e, accanto ad alcune conferme di fatti noti, forniscono elementi nuovi di riflessione. Secondo le imprese intervistate l'internazionalizzazione è un processo di crescita aziendale che comporta una profonda trasformazione organizzativa. In questo ambito le aziende hanno evidenziato tre principali fattori di successo: (i) l'esigenza di conciliare il controllo da parte della casa-madre sui processi decisionali più delicati con l'autonomia dell'affiliata per individuare le strategie più idonee alla piazza di insediamento; (ii) la disponibilità ad accettare cambiamenti anche rilevanti nella struttura organizzativa e di governance; (iii) la capacità di adattarsi alle caratteristiche dei vari mercati, con tradizioni e usi molto diversi, e di mantenere il controllo sulla qualità della produzione. Le imprese sono relativamente poco informate degli strumenti messi a loro disposizione dal pubblico per sostenere l'investimento estero e forniscono valutazioni non univoche sull'efficacia del supporto pubblico.

Gli approfondimenti sulla presenza delle imprese italiane nei principali paesi emergenti fanno emergere un quadro diversificato. In **Brasile** (*Giorgio Trebeschi*) gli investimenti diretti italiani sfruttano legami storici profondi, come dimostrano gli insediamenti di lunga data di imprese quali Pirelli (presente da più di ottanta anni) e FIAT (tra i principali produttori di auto del paese da quasi quaranta anni). Nel periodo recente alle presenze storiche si sono affiancate altre aziende, attratte dalle buone prospettive di crescita della domanda interna, dalla possibilità di utilizzare il Brasile come "piattaforma" per fornire gli altri paesi dell'America latina e infine dalla vicinanza a importanti clienti italiani. L'accesso al mercato di sbocco e un costo del lavoro contenuto costituiscono le principali determinanti degli investimenti diretti italiani in **Turchia** (*Giorgio Merlonghi*). A differenza di altre aree, qui le imprese italiane hanno spesso scelto di ricorrere a partnership con un socio locale, di norma attraverso la creazione di *joint venture* tendenzialmente paritetiche, in cui il socio turco è spesso uno dei grandi gruppi industriali e finanziari che fanno capo alle potenti famiglie dell'oligarchia imprenditoriale locale (ad esempio, la famiglia Koç, partner di Unicredit, Pirelli, Fiat e Iveco). La presenza italiana in **Cina** (*Carmine Porello*) è cresciuta molto rapidamente nello scorso decennio, grazie all'ampiezza del mercato e al costo del lavoro moderato. Permangono diversi ostacoli alla penetrazione del mercato cinese, che riflettono non solo le peculiarità della struttura produttiva italiana ma anche le forti specificità del mercato locale, le difficoltà nell'accesso alle commesse pubbliche e i rischi di trasferimento tecnologico a favore di partner locali non sempre affidabili nel caso di *joint ventures*.

Anche nelle aree geograficamente più vicine si riscontrano rilevanti differenze nell'evoluzione e nella struttura dell'attività all'estero delle imprese italiane. Per quanto riguarda i **Balcani** (*Simone Auer e Andrea Colabella*) si possono individuare due fasi: una prima, negli anni novanta, con protagoniste imprese di piccole e medie dimensioni specializzate in produzioni tradizionali, quali il tessile e l'abbigliamento e con attività in conto terzi e subfornitura. Nello scorso decennio è invece cresciuta la presenza nell'area di

imprese di grandi dimensioni, in particolare nei settori finanziario, dello sfruttamento delle fonti di energia e in quelli delle infrastrutture e delle costruzioni. Più di recente, un settore di rilievo per le grandi imprese è quello legato alla produzione degli autoveicoli in Serbia. Tra i paesi del **Nord Africa** (*Riccardo Settimo*) la presenza delle imprese italiane si concentra soprattutto in Marocco, dove si sono localizzate molte aziende del settore tessile e dell'abbigliamento, e in Egitto, in cui sono presenti controllate operanti nelle costruzioni e nei servizi. L'instabilità politica attraversata da questi paesi dagli inizi del 2011 e, più in generale, nell'area del Mediterraneo è analizzata in un apposito lavoro sulla **"primavera araba"** (*Angela di Maria e Carmela Sorrenti*). In alcuni paesi si è assistito a un cambio di regime (Egitto, Tunisia, Libia e Yemen), mentre la Siria affronta un complesso conflitto civile dagli esiti incerti e alcune monarchie (Giordania e Marocco) hanno adottato una serie di riforme politiche ed economiche nella direzione di una maggiore apertura; altri paesi, prevalentemente produttori di petrolio (monarchie del Golfo e Algeria) hanno attuato misure di politica economica basate su un incremento della spesa pubblica funzionale ad alleviare le montanti tensioni sociali. Nel breve periodo l'impatto economico sulla regione è stato profondo: interruzione dell'attività produttiva, calo dei flussi turistici e degli investimenti, instabilità e incertezza sull'esito dei processi di transizione che hanno prodotto una forte recessione in uno scenario di crisi globale.

Il quinto gruppo di lavori (**"Internazionalizzazione e finanza"**) è dedicato al ruolo della finanza nei processi di internazionalizzazione.

Il lavoro **Trade and finance: is there more than just 'trade finance'? Evidence from matched bank-firm data**, a cura di *Silvia Del Prete e Stefano Federico* contribuisce alla letteratura che investiga il ruolo dei fattori finanziari nel crollo degli scambi internazionali dopo il fallimento di Lehman Brothers (*"trade collapse"*). A differenza della letteratura esistente, che generalmente si limita a proxy settoriali di dipendenza finanziaria, il lavoro utilizza dati per singola impresa e singola banca sulle relazioni banca-impresa tratti dalla Centrale dei Rischi, con un dettaglio sulla finalità del prestito che consente di distinguere se i crediti di cassa o di firma siano specificamente destinati all'attività di esportazione, di importazione ovvero ad altre attività. Stime econometriche su un campione di circa 7.800 imprese esportatrici nel settore manifatturiero italiano tra il 2007 e il 2010 indicano che le imprese che prendevano a prestito da banche più esposte al calo della raccolta estera hanno avuto un tasso di crescita delle esportazioni più basso rispetto a quante prendevano a prestito da banche meno esposte allo shock. La riduzione dell'offerta di credito da parte delle banche esposte ha inciso però su tutte le varie tipologie di prestiti e in misura inferiore su quelli alle esportazioni; ciò può essere spiegato con il fatto che si tratta generalmente di operazioni che intervengono nella fase conclusiva del processo produttivo, di durata molto breve e con un limitato rischio di controparte.

Il lavoro **Bank Internationalization and Firm Exports: Evidence from Matched Firm-Bank Data**, a cura di *Raffaello Bronzini e Alessio D'Ignazio* verifica l'ipotesi che le imprese clienti di una banca internazionalizzata abbiano una maggiore probabilità di iniziare a esportare nel paese in cui la banca ha proprie filiali. Sul piano teorico, il legame tra mercato di destinazione delle esportazioni e quello di internazionalizzazione delle banche è giustificato dalla presenza di barriere informative. La trasmissione delle informazioni sul paese estero dalle banche alle imprese consentirebbe, a queste ultime, di superare tali

barriere, ridurre i costi di ingresso in nuovi mercati di sbocco e internazionalizzarsi. I risultati mostrano che la probabilità di iniziare a esportare in un dato paese è positivamente influenzata dalla presenza, nello stesso paese, di una filiale di una banca finanziatrice dell'impresa. La relazione di causalità tra paese di destinazione delle esportazioni e paese di internazionalizzazione della banca è stata sottoposta ad alcuni esercizi di robustezza. In particolare sono state verificate le seguenti ipotesi: a) che siano le banche a seguire all'estero i loro clienti; b) che le imprese intenzionate a esportare in un certo mercato scelgano una determinata banca proprio in quanto i servizi da questa offerti all'estero favoriscono la penetrazione commerciale delle imprese. Gli esercizi condotti suggeriscono come entrambe le ipotesi siano poco plausibili.

Nel sesto gruppo di lavori ("**Attrattività e investimenti dall'estero in Italia**") si guarda all'altro aspetto dell'internazionalizzazione, quella cosiddetta passiva.

Il contributo **Gli IDE in entrata dell'Italia: Caratteristiche delle imprese a controllo estero** a cura di *Elena Mattevi* descrive le caratteristiche delle controllate estere in Italia sulla base dei dati dell'indagine Invind, rilevandone le differenze rispetto al complesso delle imprese domestiche e investigando l'esistenza di una selezione ex ante delle imprese oggetto di operazioni di investimento dall'estero. Ne emerge che le partecipazioni estere di controllo sono concentrate tra le imprese più grandi, più presenti sui mercati esteri, e più produttive. I risultati suggeriscono inoltre che le controllate estere impiegano una maggior quota di addetti *white-collar*, anche tenendo conto del settore di appartenenza dell'impresa. Pur fornendo una quota rilevante degli investimenti in ricerca e sviluppo totale, le controllate estere realizzano una minor spesa in tali attività, se misurata in rapporto al fatturato. Molte di queste caratteristiche sembrano pre-esistere all'operazione di acquisizione: studiando le caratteristiche ex ante delle imprese oggetto di operazioni di M&A si trova che le società target di tali operazioni si distinguono per una dimensione rilevante e una maggiore presenza sui mercati esteri già prima dell'acquisto.

Il lavoro **L'attrattività dei territori: i fattori di contesto** a cura di *Chiara Bentivogli, Luca Cherubini e Giovanni Iuzzolino* mostra che la localizzazione delle imprese estere in Italia non è omogenea fra le diverse aree geografiche e che la distribuzione di capitali stranieri è molto concentrata territorialmente, assai più di altre misure quali PIL od occupati. Per spiegare questo fenomeno si guarda all'importanza relativa delle determinanti "di contesto" dell'attrattività dei territori per gli investimenti esteri e in particolare al potenziale attrattivo dato dalla qualità dell'ambiente istituzionale e sociale. Naturalmente nel fare ciò si tiene anche conto dei fattori classici di attrattività degli investimenti diretti quali il costo del lavoro e la vicinanza ai mercati di sbocco. L'analisi utilizza i dati della Banca d'Italia sugli investimenti diretti esteri in Italia disponibili dal 2007 con una disaggregazione sub-regionale. Pur con le cautele dovute alla forte correlazione e alla ridotta variabilità nel tempo delle misure dei fattori di contesto, le stime attestano un loro ruolo non secondario nell'attrarre gli investitori esteri. In particolare, fra i fattori territorialmente più rilevanti rientrano la presenza di agglomerazioni di grandi imprese, una forza lavoro istruita, amministrazioni locali efficienti, una giustizia funzionante, un elevato capitale sociale e un'alta offerta di servizi sociali.

Il lavoro **Investimenti diretti e qualità delle istituzioni** a cura di Alessandro Borin, Riccardo Cristadoro ed Elena Mattevi analizza il contributo dato dalla qualità delle istituzioni in un'ottica cross-country, utilizzando gli indicatori costruiti dalla Banca Mondiale nell'ambito del progetto *Doing Business* (DB). L'interpretazione delle relazioni stimate tra IDE e DB presenta gli usuali e ben noti problemi di identificazione di nessi causali tra variabili il cui legame potrebbe dipendere da fattori non osservati. Con questo *caveat*, i risultati sembrano avvalorare la tesi che esista una relazione positiva e significativa tra IDE e indicatori DB, anche tenendo conto dell'influenza delle tradizionali variabili "gravitazionali" e di altri fattori quali la tassazione e la qualità della manodopera e anche cercando di controllare per l'endogeneità delle variabili con stime GMM. Emerge un elemento originale dall'analisi, dato dalla possibilità di scomporre la misura della qualità delle istituzioni in fattori di costo e fattori legati ai tempi e alla complessità delle procedure. I primi sembrerebbero avere un'importanza trascurabile nell'orientare gli investimenti esteri, mentre il potenziale attrattivo di procedure burocratiche più rapide e regole più chiare è significativo in quasi tutte le specificazioni. Concentrandosi sulle misure di rapidità e trasparenza delle pratiche e analizzando i singoli istituti e le diverse fattispecie considerate nella costruzione dell'indicatore aggregato di qualità delle istituzioni fin qui considerato, si trova che l'efficacia nella risoluzione di controversie contrattuali e fallimentari e la protezione dei creditori sono tra le determinanti più importanti dell'attrattività.

Il lavoro **Inward greenfield foreign direct investment and innovation propensity** a cura di Roberto Antonietti (Univ. Padova), Raffaello Bronzini e Giulio Cainelli (Univ. Padova), guarda all'effetto degli IDE in entrata sull'attività innovativa nei settori e nelle regioni interessate. L'analisi si giova della combinazione di diverse banche dati e concerne le province italiane tra il 2003 e il 2008. La stima del panel con tecniche *count data* è effettuata regredendo il numero di brevetti in ciascuna provincia e settore su una serie di variabili che misurano la presenza di IDE e la loro intensità sia finanziaria sia reale. I risultati mostrano una relazione positiva tra IDE e brevetti solo nel caso del settore terziario e quando si tenga conto dell'intensità degli IDE; la relazione, in linea con le attese, è più forte nei cosiddetti *knowledge-intensive business services*, anche controllando per effetti fissi a livello di provincia e settore.

Il settimo gruppo di lavori ("**Politiche di sostegno all'internazionalizzazione**") è dedicato alle politiche e alle istituzioni pubbliche rivolte al sostegno dell'internazionalizzazione.

Il lavoro **Il Sistema Paese a promozione dell'internazionalizzazione** a cura di Filippo Vergara Caffarelli e Giovanni Veronese si propone innanzitutto di descrivere il complesso sistema del sostegno pubblico all'internazionalizzazione ("Sistema Paese") in Italia. Dapprima propone una rassegna degli argomenti teorici pro e contro l'intervento pubblico in questo ambito e presenta i principali risultati empirici circa la sua efficacia. Quindi descrive l'architettura istituzionale del Sistema Paese in Italia e ne mostra l'architettura ancora assai complessa e potenzialmente poco efficiente, nonostante l'opera di riforma recentemente intrapresa. Infine propone un confronto tra l'Italia e la Germania, la Francia e il Regno Unito al fine di individuare le *best practices* e di comparare costi e aspetti architettureali.

Il lavoro **Gli strumenti della Simest a sostegno dell'internazionalizzazione: un'analisi sui microdati d'impresa** a cura di *Luisa Carpinelli, Marco Mutinelli (Univ. Brescia), Filippo Vergara Caffarelli e Giovanni Veronese*, descrive l'attività istituzionale di Simest e ne studia i principali ambiti di operatività. A tal fine sfrutta le informazioni relative alle singole aziende beneficiarie del supporto all'internazionalizzazione fornito da Simest, nell'ambito della Legge 100/1990 nonché i dati anonimi sull'attività di erogazione del credito agevolato per le esportazioni e l'internazionalizzazione delle imprese. È così possibile esaminare la distribuzione dei beneficiari per dimensione, settore di attività economica, grado iniziale di internazionalizzazione e complessità organizzativa. Al contempo possono essere anche confrontati con le altre imprese internazionalizzate. Nel complesso, Simest risulta solida sia dal punto economico sia da quello finanziario. Dall'esame delle aziende beneficiarie degli interventi *ex l. 100/10*, si rileva un'elevata eterogeneità delle imprese coinvolte: tra queste ve ne sono numerose di dimensione medio-grande e già ampiamente internazionalizzate, pertanto difficilmente classificabili come PMI o comunque come aziende bisognose di supporto pubblico per l'internazionalizzazione. La selezione di tali imprese non pare nemmeno giustificata da un'esigenza di diversificazione del rischio onde supportare la redditività di Simest. L'analisi del conto economico rivela infatti che oltre la metà dei ricavi provengono dai contributi pubblici per la gestione dei fondi per il credito agevolato.

Il lavoro **L'attività di SACE per l'internazionalizzazione delle imprese: un'analisi su microdati** a cura di *Antonio Accetturo, Matteo Bugamelli e Andrea Lamorgese*, fornisce una descrizione dell'attività di sostegno all'export in Italia utilizzando sia i dati a livello di impresa forniti da SACE e relativi a tutte le operazioni di assicurazione dei crediti all'export realizzate tra il 2006 e il 2012 sia i dati EFIGE relativi a un campione di imprese manifatturiere europee (Francia, Germania, Italia, Regno Unito e Spagna) per effettuare dei confronti internazionali. Secondo i dati di fonte SACE, tra il 2006 e il 2012 sono state concesse quasi 16.000 garanzie con un impegno finanziario di 81 miliardi di euro; i settori maggiormente interessati in termini di risorse finanziarie impiegate sono stati quelli petrolifero, delle infrastrutture e costruzioni, cantieristico, metallurgico e bancario. In termini di caratteristiche di impresa, l'attività di SACE si rivolge soprattutto alle imprese di media dimensione, che nel 2012 hanno assorbito quasi due terzi delle risorse investite da SACE. Secondo i dati EFIGE, la percentuale di imprese che dichiara di avere beneficiato di assicurazioni all'export è più bassa in Italia, rispetto agli altri principali paesi europei; tale percentuale cresce con la dimensione di impresa, con l'intensità dell'attività di esportazione, soprattutto nei mercati extra UE, con la presenza di managers esterni alla famiglia proprietaria e dotati di precedenti esperienze in imprese esportatrici.