



BANCA D'ITALIA
EUROSISTEMA

Questioni di Economia e Finanza

(Occasional Papers)

Le caratteristiche principali dell'internazionalizzazione
delle imprese italiane

di Leandro D'Aurizio e Riccardo Cristadoro

Marzo 2015

Numero

261



BANCA D'ITALIA
EUROSISTEMA

Questioni di Economia e Finanza

(Occasional papers)

Le caratteristiche principali dell'internazionalizzazione
delle imprese italiane

di Leandro D'Aurizio e Riccardo Cristadoro

Numero 261 – Marzo 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

LE CARATTERISTICHE PRINCIPALI DELL'INTERNAZIONALIZZAZIONE DELLE IMPRESE ITALIANE

di Riccardo Cristadoro* e Leandro D'Aurizio*

Sintesi

Il lavoro esamina le caratteristiche delle imprese multinazionali italiane e ne confronta la performance con quella delle altre imprese nei quattro anni successivi alla crisi del 2008. La quota di imprese industriali con almeno 20 addetti che operano anche all'estero è in crescita (dal 7,1 al 13,2 per cento tra 2006 e 2011). Gli insediamenti esteri sono motivati in prevalenza dalla prossimità ai mercati di sbocco. Pure nel caso dei paesi emergenti, che ne accolgono quasi la metà, il minor costo del lavoro assume importanza maggiore ma non prevalente. Le imprese internazionalizzate sono più produttive e profittevoli, anche rispetto alle imprese esportatrici. Il differenziale di produttività stimato (circa il 15 per cento rispetto a quante esportano) è in linea con l'evidenza mostrata per gli Stati Uniti da Helpman et al. 2004. Dal 2008 le imprese internazionalizzate hanno conseguito utili superiori alla media e parimenti migliori sono i loro piani futuri di investimento in Italia e di espansione all'estero. Nell'opinione delle imprese, il contributo delle istituzioni pubbliche poste a supporto dei processi di internazionalizzazione è insufficiente.

Classificazione JEL: F1, F23, C12, C21.

Parole chiave: internazionalizzazione, competitività, performance delle imprese, crisi economica.

Indice

1. Introduzione.....	5
2. I dati utilizzati.....	6
3. La distribuzione geografica, settoriale e dimensionale delle imprese internazionalizzate.....	8
4. Motivazioni, ostacoli e ruolo delle istituzioni nell'internazionalizzazione.....	11
5. Le caratteristiche delle imprese internazionalizzate.....	13
6. Gli effetti della lunga crisi sulle imprese domestiche, esportatrici e internazionalizzate.....	19
7. Conclusioni.....	26
Bibliografia.....	28
Appendice: tavole.....	31

* Banca d'Italia, Dipartimento di Economia e Statistica.

1. Introduzione

Le imprese accedono ai mercati esteri in tre modi che tracciano una approssimativa gerarchia, crescente nel grado di coinvolgimento in tali mercati: possono esportare i propri prodotti saltuariamente o regolarmente, ovvero ricercare *partnership* più stabili con società estere tramite accordi di varia natura, o, infine, costituire vere e proprie sussidiarie¹ in altri paesi. Quest'ultima modalità, l'investimento diretto all'estero, ha conosciuto una rapida espansione a livello mondiale negli ultimi due decenni, di pari passo con il progredire delle possibilità tecniche di divisione del lavoro e con l'emergere di nuovi, vasti mercati di sbocco, con caratteristiche notevolmente diverse rispetto a quelli dei paesi più avanzati (Barba Navaretti *et al.*, 2011, Borin – Cristadoro, 2014).

L'interesse per l'internazionalizzazione delle imprese italiane non è nuovo, sia per la "vocazione" esportatrice del nostro paese, sia per il ricordato rapido sviluppo delle forme più stabili di presenza all'estero sia, infine, per l'evidenza documentata in vari studi di un settore industriale a due velocità, dove le imprese più dinamiche, spesso internazionalizzate, sopravvivono e crescono, le altre, invece, ristagnano (Bugamelli *et al.*, 2010).

Questo lavoro esamina l'evoluzione dell'internazionalizzazione delle imprese italiane, le loro caratteristiche distintive e le motivazioni di quante hanno deciso di localizzare la produzione all'estero e i risultati economici dallo scoppio della crisi al 2012. Nel fare ciò si basa sui dati appositamente raccolti tramite una specifica sezione del questionario usato per l'inchiesta annuale della Banca d'Italia presso le imprese industriali e dei servizi (*Invind*) e sulle dettagliate informazioni derivate dal *matching* di *Invind* con altre fonti informative (vedi paragrafo 2).

Le informazioni offerte dai microdati utilizzati nel presente lavoro integrano e approfondiscono quelle desumibili dalle fonti informative ufficiali. Una letteratura economica in rapida espansione ha, infatti, mostrato che solo prendendo in considerazione i dati a livello di impresa si riesce a dar conto della complessa realtà produttiva di un paese. A titolo d'esempio, anche all'interno di ristretti settori economici, solo alcune aziende esportano, ancora meno investono all'estero e la correlazione tra questi fatti e le proprietà specifiche delle singole imprese è forte (Bernard e Jensen 1999, 2004b, Barba Navaretti *et al.* 2012, Melitz, 2003, Helpman *et al.* 2004).

Le imprese italiane si sono spinte verso mercati sempre più lontani, non solo esportando, ma anche costruendo *in loco* impianti produttivi e reti distributive e commerciali sia direttamente (investimenti *greenfield*), sia tramite imprese possedute o controllate (*fusioni e acquisizioni*). Nel 2010 la presenza italiana all'estero era quantificabile in oltre 22 mila controllate in 164 paesi, con 1,6 milioni di addetti e un fatturato di 435 miliardi di euro, pari al 15 per cento del fatturato totale di industria e servizi non finanziari nello stesso anno (Istat, 2012²). Nel 2011, le multinazionali italiane con investimenti esteri nel settore manifatturiero erano oltre 3.300 e controllavano quasi 8.000

¹ Questa accezione comprende anche il possesso diretto di stabilimenti o uffici in un paese estero.

² Si tratta dell'archivio "*Foreign Affiliates Statistics*" (FATS) che censisce l'universo di imprese italiane con affiliate estere (al di sopra di una certa soglia di partecipazione; cfr. Istat, *Struttura, performance e nuovi investimenti delle multinazionali italiane all'estero*, 28 novembre 2012).

affiliate, con poco meno di un milione di addetti alle dipendenze; tra queste, il 40 per cento circa operava in mercati extra-europei (ICE, 2012).

La presenza di multinazionali italiane sui mercati esteri sembra essersi rafforzata anche durante la difficile fase congiunturale seguita al 2008. A espandere il perimetro delle proprie operazioni oltre la frontiera nazionale è stato un numero crescente di imprese, anche di dimensioni modeste, se comparate a quelle tipiche delle multinazionali dei paesi avanzati. I dati aggregati di fatturato e produzione industriale suggeriscono che le imprese multinazionali potrebbero aver resistito alla crisi meglio di altre, ipotesi che vaglieremo sulla base dei microdati, analizzando sia eventuali guadagni di produttività e redditività sia i riflessi occupazionali (una prima analisi dell'impatto della crisi si trova in Bugamelli *et al.*, 2010).

Il resto del lavoro è organizzato come segue. La seconda sezione descrive i dati utilizzati. La terza, documenta l'estensione settoriale e geografica dell'internazionalizzazione produttiva italiana. La successiva sezione (quarta) presenta i giudizi delle imprese sulle motivazioni che le hanno condotte a investire all'estero, gli ostacoli incontrati e il supporto del "Sistema Paese". Nella quinta, si analizzano le caratteristiche aziendali associate all'internazionalizzazione e si quantifica il premio di "produttività" delle multinazionali italiane, paragonandolo a quanto trovato in altri studi empirici³. Nella sesta sezione si confronta l'andamento, dal 2007 al 2012, delle imprese multinazionali con quello degli altri esportatori e delle imprese che servono solo il mercato domestico e si dà un cenno ai risultati negli anni successivi. La settima sezione conclude.

2. I dati utilizzati

La prima componente del *dataset* integrato utilizzato (realizzato da Borin e Mancini, 2015 e indicato da ora in avanti con l'acronimo B&M) è l'indagine *Invind* sulle imprese, condotta annualmente dal 1984 dalla Banca d'Italia dapprima su un campione rappresentativo di imprese manifatturiere con 50 addetti e oltre e estesa alle imprese industriali tra i 20 e i 49 dipendenti a partire dal 2001. L'indagine fornisce un insieme ricco di informazioni sugli investimenti, gli occupati, le forme di finanziamento, il fatturato, gli utili e altri rilevanti aspetti della struttura e dell'andamento delle imprese⁴. Dal 2002 il campione è composto da circa 3.000 imprese dell'industria in senso stretto (è escluso il settore delle costruzioni⁵) e da circa 1.000 dei servizi privati non finanziari. In media, una quota di imprese compresa tra 80 e 85 per cento del totale permane tra un'indagine e l'altra⁶. *Invind* non ha affrontato in maniera continuativa i temi dell'internazionalizzazione produttiva, ma solo in alcuni anni, con apposite sezioni *ad hoc*. In particolare, l'internazionalizzazione delle imprese italiane è stata oggetto di indagine in quattro

³ In particolare Helpman *et al.* (2004).

⁴ L'indagine viene effettuata annualmente tramite un questionario compilato in via telematica alle imprese, tramite assistenza di intervistatori appartenenti alle sedi territoriali della Banca d'Italia. L'indagine relativa a un determinato anno si svolge tra febbraio e maggio dell'anno successivo.

⁵ Anche le imprese di costruzioni con almeno 20 addetti sono rilevate nell'indagine a partire dal 2006 (dal 2013 sono rilevate anche le imprese con 10-19 addetti), tramite un questionario specifico di dimensioni ridotte, che non ha incluso i temi dell'internazionalizzazione.

⁶ Le imprese che escono dall'indagine anche temporaneamente sono sostituite da aziende simili per dimensione, settore di attività economica e localizzazione geografica della sede principale.

edizioni⁷: nel 2003 e nel 2004 si sono considerate solo le imprese industriali e dei servizi⁸ con 50 addetti e oltre, mentre nel 2006 e nel 2011 sono state aggiunte (con un numero più ridotto di domande sull'internazionalizzazione) anche quelle con un numero di addetti compreso tra 20 e 49. *Invind* è tuttavia pensata per scopi più generali rispetto allo studio dell'internazionalizzazione produttiva e commerciale. È quindi necessario completare le informazioni sull'attività all'estero delle aziende per disporre di un set di microdati d'impresa adatto allo scopo.

Questo è stato fatto ricorrendo ad altre banche dati – Bureau Van Dijk (Orbis), *Foreign Affiliates Statistics* (FATS), Centrale dei Bilanci (CeBi-CERVED), Reprint⁹ e il *Direct Reporting* (DR)¹⁰, collegate tra loro tramite gli identificativi d'impresa. Partendo da un archivio iniziale costituito dalle imprese che dal 1988 al 2011 sono entrate a far parte del campione *Invind* in almeno una rilevazione (9.925), si è costruito un *panel* aperto di 9.263 imprese (internazionalizzate e non). Il sottoinsieme di partenza di imprese internazionalizzate, costituito da quante avevano risposto in una delle edizioni di *Invind* di essere “presenti all'estero sotto forma di: possesso/controllo di società estere, proprietà di unità locali non giuridicamente distinte, anche di tipo esclusivamente commerciale”, è stato controllato, incrociando i dati *Invind* con quelli di Reprint, Orbis, DR e FATS. In questo modo, si sono corretti alcuni errori e si sono aggiunte nuove informazioni riguardanti la data di primo insediamento all'estero e un elenco completo dei paesi di destinazione degli investimenti, per ogni impresa internazionalizzata. Infine, la banca dati CeBi-CERVED ha integrato le informazioni con una stima dello *stock* di capitale per tutte le imprese¹¹. Il *dataset* finale comprende 1.673 imprese internazionalizzate, con 5.601 partecipazioni all'estero (presenza in paesi esteri distinti) e consente di seguire l'evoluzione della presenza diretta all'estero negli anni più recenti¹².

La banca dati B&M, grazie alla presenza di informazioni dettagliate su struttura, redditività e fatturato delle imprese da un lato e scelte relative all'internazionalizzazione dall'altro, fornisce uno strumento unico per rivisitare i *fatti stilizzati* relativi alle caratteristiche delle imprese italiane, esportatrici o che producono all'estero.

⁷ Si vedano Banca d'Italia (2012a), Banca d'Italia (2007), Banca d'Italia (2006) e Banca d'Italia (2005) per maggiori dettagli sulle edizioni dell'indagine che hanno approfondito i temi dell'internazionalizzazione delle imprese italiane. Alcune domande sull'argomento sono state introdotte anche nel sondaggio congiunturale effettuato sullo stesso campione dell'indagine *Invind* tra settembre e ottobre del 2012 (Banca d'Italia, 2012c).

⁸ Sono imprese appartenenti all'industria in senso stretto (escluse le costruzioni) e ai servizi privati non finanziari.

⁹ Grazie alla collaborazione del prof. Marco Mutinelli.

¹⁰ Una descrizione completa delle banche dati disponibili per l'analisi dell'internazionalizzazione si trova in Bentivogli, Oddo e Pellegrini, 2013.

¹¹ I dati di bilancio sulle immobilizzazioni materiali desunti da CeBi-CERVED e corretti con l'ausilio di altre voci contabili, comprese quelle sui flussi finanziari e la nota integrativa, sono stati utilizzati per stimare un livello di partenza del capitale fisico, al momento in cui la singola impresa entrava a fare parte del campione di rilevazione *Invind*. Lo stock di capitale per gli anni successivi è stato quindi calcolato con il metodo dell'inventario permanente, tenendo conto dell'utilizzo del capitale e delle dismissioni attraverso i coefficienti di deprezzamento/riduzione settoriali forniti dall'ISTAT (vedi Borin e Mancini, 2013).

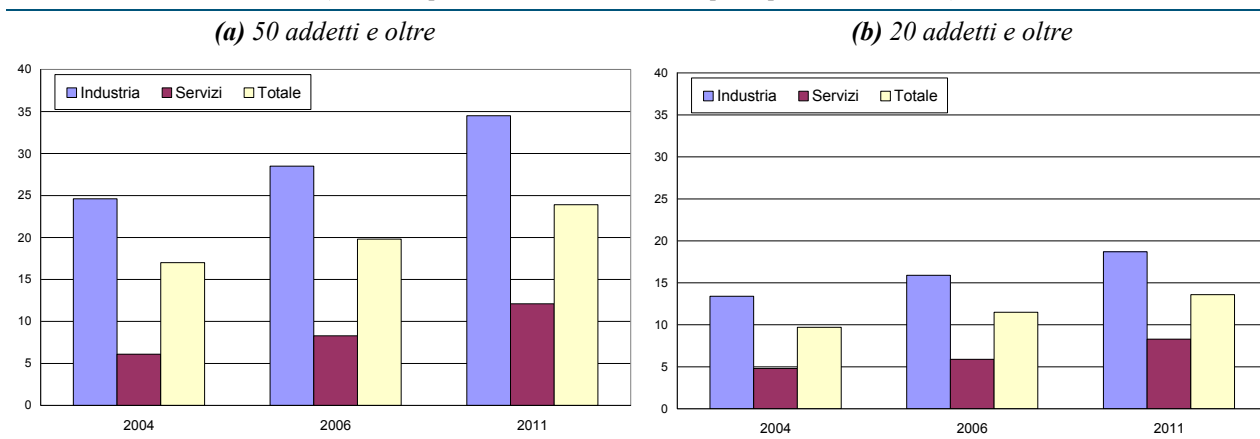
¹² Non approfondiremo le modalità di internazionalizzazione cosiddette “*soft*” (accordi commerciali e simili), realizzate tramite intese paritetiche con imprese estere, che riguardavano il 15,1% delle imprese industriali nel 2006. Molte imprese adottano più forme di internazionalizzazione allo stesso tempo.

3. La distribuzione geografica, settoriale e dimensionale delle imprese internazionalizzate

Secondo i nostri dati la presenza delle imprese italiane all'estero è notevolmente aumentata tra il 2004 e il 2011; la diffusione del fenomeno, che si concentra tra le imprese di maggiori dimensioni, è stata intensa: nel 2011 l'internazionalizzazione interessava un terzo delle imprese industriali con almeno 50 addetti (da meno di un quarto nel 2004); l'incidenza è inferiore nel settore dei servizi, dove solo il 24 per cento delle imprese era presente all'estero nel 2011, ma anche in questo caso l'aumento dal 2004 è netto. La stessa dinamica si osserva considerando anche le imprese con 20-49 addetti, seppure su valori assoluti minori, come era naturale aspettarsi per i costi fissi legati all'internazionalizzazione produttiva, difficilmente affrontabili da imprese di modeste dimensioni (fig. 1a e 1b).

Figura 1 – Quota di imprese internazionalizzate sul totale

(incidenza percentuale sul numero di imprese per ciascun settore)



Fonte: dataset B&M (2013).

La distribuzione geografica delle multinazionali italiane riflette note disparità territoriali del nostro paese: l'internazionalizzazione è più frequente tra le imprese del Nord e, in particolare tra quelle del Nord Est, tra cui quasi una su 4 è presente all'estero, percentuale che scende a meno del 10 per cento nelle regioni del Sud e delle Isole.

L'incremento del numero di imprese industriali italiane all'estero¹³ è stato più marcato tra il 2004 e il 2006 e ha riguardato, in quel periodo, principalmente le imprese del Nord Est e dei comparti della chimica e del *made in Italy*. È stato netto l'aumento di multinazionali nella classe di tra i 200 e i 499 addetti, dove l'incidenza dell'internazionalizzazione è passata dal 44,4 al 53,3 per cento del totale; nello stesso periodo l'incidenza è cresciuta di 3 punti percentuali circa nelle classi dimensionali inferiori, mentre è rimasta costante per le grandi imprese (tav. A1).

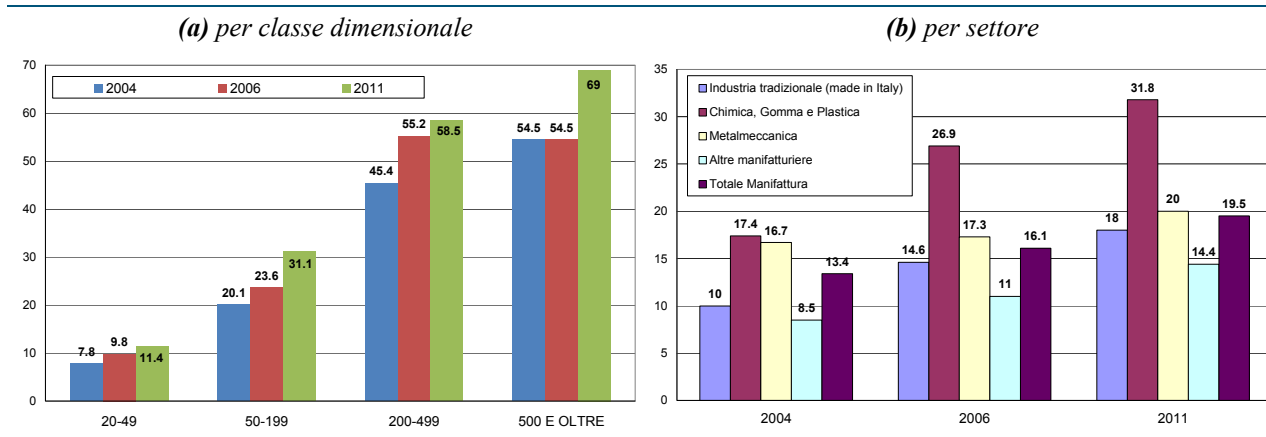
Ferma restando la maggiore incidenza dell'internazionalizzazione tra le imprese di maggiori dimensioni, gli aumenti percentualmente più consistenti hanno interessato le aziende tra i 50 e i 199 addetti, segnalando una sempre maggiore diffusione del fenomeno anche tra le imprese relativamente piccole (le cosiddette "multinazionali tascabili" o aziende del "quarto capitalismo"; fig. 2a).

¹³ In questo contesto si fa riferimento al "margine estensivo" dell'internazionalizzazione e cioè alla crescita nel numero delle imprese multinazionali, si trascura invece l'aumento degli addetti e degli investimenti all'estero che include anche l'espansione dell'attività di imprese già presenti in mercati stranieri ("margine intensivo"; Borin e Cristadoro, 2013).

Dal punto di vista settoriale, l'internazionalizzazione produttiva a livello mondiale ha un'incidenza maggiore nei settori più *capital intensive*, con contenuti tecnologici più avanzati e quote più elevate di lavoro qualificato e di spesa in ricerca e sviluppo (R&S), caratteristiche che conferiscono vantaggi proprietari (in termini di *asset* intangibili) e di localizzazione e che più facilmente consentono di compensare i maggiori costi e rischi derivanti dall'operare in mercati stranieri (Dunning, 1988; Antras e Yeaple, 2013). Per l'Italia, coerentemente con quanto accade negli altri paesi avanzati, produrre all'estero nella manifattura è più frequente per le imprese del comparto chimico¹⁴ – dove l'incidenza del fenomeno è quasi raddoppiata nel periodo in esame – e di quello metalmeccanico, dove l'incremento è stato modesto. Nel *made in Italy*, dove maggiore è il peso dei settori “tradizionali”, l'internazionalizzazione interessa quasi il 20 per cento delle imprese (fig. 2b), valore elevato, sebbene inferiore a quello dei comparti a più alta intensità tecnologica (tav. A2).

Figura 2 – Manifattura: diffusione delle imprese internazionalizzate.

(incidenza percentuale sul numero di imprese per ciascun settore o classe dimensionale)



Fonte: dataset B&M (2013).

Parte della crescita della presenza sui mercati esteri può essere stata determinata dalla flessione della domanda interna durante la crisi, più accentuata e persistente di quella della domanda mondiale. Durante il periodo 2007-2011, nel pieno della crisi economica, il ritmo di espansione dell'internazionalizzazione si è ridotto al 10 per cento per il totale della manifattura ed è calato per le imprese del Nord Ovest del paese; ma sono pressoché raddoppiate le multinazionali con sede legale nel Meridione, pur rimanendo su valori assoluti modesti rispetto alle altre macroregioni. Tra i settori, è stato forte il rallentamento del processo di internazionalizzazione in quelli più dinamici nel biennio precedente (chimica e *made in Italy*), mentre il numero di multinazionali ha continuato ad aumentare allo stesso ritmo nel comparto metalmeccanico e in quello delle altre manifatturiere (che comprende il settore delle ceramiche e dell'arredamento)¹⁵.

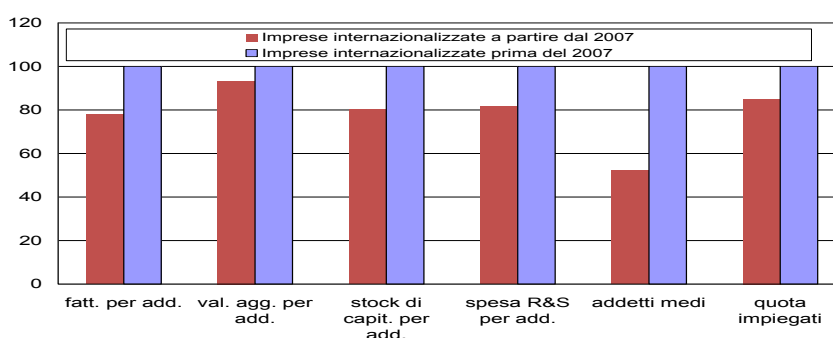
¹⁴ La forte propensione a internazionalizzarsi del settore chimico, tra le possibili spiegazioni, potrebbe avere, da un lato la produzione di *input* intermedi in paesi con leggi ambientali meno stringenti, dall'altro la facile valutabilità di tali input, spesso prodotti in base a processi industriali estremamente standardizzati (questo fattore consentirebbe minori costi di transazione tra impresa-madre e controllate estere).

¹⁵ Il numero di imprese internazionalizzate nel settore dell'energia ha fatto registrare ampie oscillazioni in termini percentuali. Il comparto è tuttavia caratterizzato dalla presenza di poche, grandi imprese multinazionali e da un numero più elevato di imprese locali (municipalizzate) di dimensioni medio-grandi e, infine, di un gruppo di imprese minori, che producono soprattutto per il mercato domestico.

Delle 805 imprese manifatturiere internazionalizzate al 2011 nel nostro campione, circa 200 hanno affrontato l'espansione sui mercati esteri durante la lunga crisi avviatasi a partire dal 2007¹⁶. Queste ultime sono più piccole delle multinazionali più "vecchie" (quasi la metà in termini di addetti medi: 108 contro 207) e meno produttive (in termini di valore aggiunto per addetto), meno capitalizzate e meno orientate all'innovazione (in termini di spesa in R&S e quota impiegati; fig. 3). Tuttavia, almeno in parte, un aumento della produttività, delle dimensioni e della propensione all'innovazione potrebbero essere il frutto dell'espansione sui mercati esteri e non solo una causa (Greenaway e Kneller, 2007), pertanto le imprese più giovani potrebbero essere ancora in una fase di "catching-up" rispetto alle veterane della produzione all'estero.

Figura 3 –Caratteristiche delle vecchie e nuove multinazionali a confronto, 2011

(punti percentuali, 100=valore medio per imprese internazionalizzate prima del 2007)



Fonte: dataset B&M (2013).

Per i servizi non finanziari, l'internazionalizzazione riguarda poco più dell'8 per cento delle aziende, con una prevalenza del Nord Ovest sul Nord Est del paese. Nel settore, sono le aziende dei trasporti e delle telecomunicazioni (cui fanno capo un terzo circa delle multinazionali con un'incidenza sul settore superiore al 10 per cento) quelle più propense a operare all'estero. L'internazionalizzazione è meno diffusa nel commercio e nel comparto alberghiero-ristorazione (4,8 e 4,4 per cento, rispettivamente).

In conclusione, benché siano numericamente rilevanti anche le aziende internazionalizzate di piccole dimensioni e dei servizi, la tipica multinazionale italiana è un'impresa industriale medio-grande, appartenente al settore metalmeccanico o chimico e con sede legale nel Nord del paese.

La ricostruzione dei dati in B&M fornisce una rappresentazione accurata della geografia dell'internazionalizzazione delle imprese italiane, come mostra il sostanziale accordo con altre fonti specializzate nel monitorare la presenza all'estero di affiliate italiane (Fats, Reprint; tav. 1). Oltre la metà delle affiliate di multinazionali italiane si trova nei paesi avanzati (dati riferiti al 2011), in particolare europei. Significativa è la presenza di controllate negli Stati Uniti, di gran lunga la meta principale al di fuori della UE. Tra i paesi emergenti e in via di sviluppo, è alto il numero di controllate nell'Europa centrale e orientale, principalmente in Romania. Tra le altre economie emergenti è cresciuta d'importanza nell'ultimo decennio la Cina, che raccoglie il 3,5 per cento delle affiliate italiane, mentre si conferma elevata la presenza in Brasile (5,4 per cento).

¹⁶ La data di prima internazionalizzazione è ricostruibile per la quasi totalità delle imprese del campione che risultano presenti all'estero nel 2011 (799 su 805).

Tavola 1 – Localizzazione delle affiliate italiane all'estero*(valori percentuali)*

	Dataset B&M	Indagine Istat/FATS 2009
Paesi avanzati	58,4	63,3
di cui:		
Area dell'Euro	29,9	35,5
Regno Unito	5,3	5,5
Stati Uniti	8,9	7,7
Altri paesi avanzati	12,1	14,6
Paesi in via di sviluppo	41,6	36,7
di cui:		
Romania	3,7	2,5
Polonia	2,6	2,9
Russia	2,4	1,8
Altri paesi dell'Est Europa	8,0	6,6
India	2,5	2,2
Cina	3,5	3,3
Brasile	5,4	4,5
Altri paesi emergenti	15,8	12,8
Totale	100,0	100,0

4. Motivazioni, ostacoli e ruolo delle istituzioni nell'internazionalizzazione

L'indagine *Invind* consente anche di analizzare le motivazioni adottate dalle imprese circa la scelta di investire all'estero, osservando se e come queste cambino con le caratteristiche aziendali, con la geografia degli insediamenti e nel tempo. La parte del questionario dedicata alle determinanti e agli ostacoli al processo di internazionalizzazione ha fatto emergere, accanto alla conferma di idee comunemente condivise in letteratura, alcuni risultati inattesi.

La motivazione principale adottata per la scelta di produrre all'estero è la vicinanza ai mercati di sbocco (44,6 per cento dei rispondenti). Oltre a ciò, nel caso dei paesi emergenti, è importante anche l'attivazione di produzioni all'estero volte a minimizzare i costi (26,2 per cento rispetto al 3,5 negli avanzati; tav. 2).

Tavola 2 – Motivo della scelta di investire all'estero⁽¹⁾

	Minor costo del lavoro	Elevata domanda su mercato locale o su mercati prossimi	Vicinanza a committenti o fornitori	Acquisiz. imprese concurr./cond. ivis. tecnol. o brevetti	Altro ⁽²⁾	Totale
Manifattura						
Paesi sviluppati	3,5	61,1	15,4	4,8	15,2	100,0
Paesi emergenti	26,2	26,0	28,9	1,7	17,2	100,0
Servizi privati non finanziari						
Paesi sviluppati	0,0	60,6	12,4	0,0	27,0	100,0
Paesi emergenti	3,6	56,0	13,6	0,0	26,8	100,0

Fonte: Elaborazioni su dati *Invind* (2011).

(1) Percentuali di imprese. - (2) La modalità "altro" include anche motivazioni dettate da normative fiscali e ambientali più favorevoli e minor costo delle materie prime.

Le acquisizioni e le fusioni aziendali (M&A), effettuate generalmente con il proposito di guadagnare posizioni dominanti sul mercato o di entrare in possesso di tecnologie e brevetti

strategici, riguardano un numero ridotto di casi, quasi esclusivamente concentrati nei paesi avanzati, come evidenziato anche dalla composizione degli IDE ad essi diretti (Antras e Yeaple, 2013, Borin e Cristadoro, 2014). I risultati relativi alle imprese operanti nel terziario ricalcano quanto emerso per l'industria manifatturiera, con la rilevante eccezione della ricerca di risparmi sul costo del lavoro, sempre trascurabile, anche nel caso di investimenti nei mercati emergenti.

Rispetto alle risposte a domande simili nell'indagine sul 2006, in quella più recente si riscontra una minore frequenza – tra i motivi dell'investimento estero – della ricerca di contesti normativi più favorevoli o di un costo del lavoro inferiore. Tale variazione, a fronte della crisi economica e del calo della domanda interna, potrebbe denotare un più acuto bisogno di accedere a mercati più dinamici di quello domestico (ICE, 2012).

Nell'industria, la decisione di continuare a operare solo in Italia, pur avendo preso in considerazione l'internazionalizzazione, dipende soprattutto da caratteristiche delle imprese: dimensioni ridotte, struttura organizzativa inadeguata o insufficienti informazioni circa il paese potenziale destinatario¹⁷. Questi stessi ostacoli sono denunciati con frequenza minore dalle multinazionali, che tuttavia condividono con quante hanno rinunciato a produrre all'estero la percezione di scarsa conoscenza dei paesi di destinazione, comune sia alle imprese piccole sia alle maggiori. Problemi di finanziamento sono stati incontrati dall'8 per cento circa delle multinazionali manifatturiere, mentre hanno pesato sulla scelta di restare esclusivamente in Italia per quasi un'impresa su cinque (tav. 3).

Tavola 3 – Fattori percepiti come ostacolo all'internazionalizzazione⁽¹⁾

	Istituzioni e norme dei paesi di destinazione	Struttura organizzativa e dimensioni dell'impresa	Problemi finanziari in Italia e nei paesi di destinazione	Informazioni scarse o poco trasparenti sui paesi di destinazione	Altri fattori
Manifattura					
Imprese internazionalizzate	8,0	1,7	7,6	21,9	4,5
<i>di cui: imprese con meno di 500 addetti</i>	7,7	1,8	7,6	22,4	4,6
Imprese che hanno rinunciato a internazionalizzarsi ⁽²⁾	30,8	38,7	18,5	41,5	30,8
<i>di cui: imprese con meno di 500 addetti</i>	30,9	38,6	18,6	41,3	30,6
Servizi privati non finanziari					
Imprese internazionalizzate	2,3	0,7	2,5	7,2	3,0
Imprese che hanno rinunciato a internazionalizzarsi ⁽²⁾	13,0	41,2	20,6	28,8	14,6

Fonte: Elaborazioni su dati *Invind* (2011).

(1) Percentuali di imprese che ha considerato molto negativo o negativo l'impatto del fattore considerato. - (2) Imprese con vertici decisionali che hanno considerato la possibilità di produrre beni/servizi all'estero nel 2007-2011, ma non l'hanno fatto.

Nel terziario, solo le aziende che hanno rinunciato a internazionalizzarsi segnalano ostacoli rilevanti, riconducibili alla struttura organizzativa, alle dimensioni dell'impresa e alle scarse informazioni sui paesi terzi.

La presenza di un elevatissimo numero di imprese di piccole dimensioni nel nostro paese (che pure si sono affacciate in misura crescente sui mercati mondiali, Mariotti e Mutinelli 2012; Borin e Cristadoro, 2014) suggerisce di considerare il ruolo di istituzioni e strumenti preposti alla proiezione internazionale delle imprese italiane, il cui sostegno potrebbe essere più rilevante proprio

¹⁷ Gli stessi fattori erano stati segnalati dalle imprese nell'indagine *Invind* sul 2004.

per le aziende più piccole. Valutare l'efficacia complessiva del cosiddetto "Sistema Paese" è esercizio complesso (Vergara Caffarelli e Veronese, 2013). Forse opportuno studiare i singoli istituti separatamente (vedi ad esempio Bugamelli e Lamorgese, 2014 per l'assistenza alle imprese esportatrici fornita dalla SACE). Tuttavia, il giudizio fornito dalle imprese stesse, cui primariamente il sistema si rivolge, fornisce una misura significativa, anche se indiretta, dell'efficacia dell'intervento pubblico.

Il primo dato che emerge dalle risposte è che il ricorso agli strumenti del "Sistema Paese" non è frequente: tra quante hanno iniziato a operare all'estero, solo un'impresa industriale su 7 si è rivolta alle istituzioni pubbliche (ICE, Camere di commercio, Ambasciate) per raccogliere informazioni e in numero analogo per supporto finanziario (Simest e SACE, in particolare). È più frequente la richiesta di finanziamenti al sistema bancario, che ha riguardato oltre 40 per cento delle imprese manifatturiere internazionalizzate. La percentuale di richieste non soddisfatte dalle istituzioni sarebbe bassa nel caso del supporto informativo e aumenterebbe solo moderatamente quando le imprese si rivolgono a istituzioni del Sistema Paese per ottenere finanziamenti (tav. 4). Nel caso delle imprese di servizi con attività all'estero, il ricorso al Sistema Paese è generalmente inferiore.

Tavola 4 – Opinioni delle imprese sul supporto delle Istituzioni all'internazionalizzazione⁽¹⁾

	Supporto informativo delle istituzioni pubbliche		Supporto finanziario delle istituzioni pubbliche		Supporto finanziario di banche e ist. finanz.	
	Richiesto ma non ricevuto	Richiesto e ricevuto	Richiesto ma non ricevuto	Richiesto e ricevuto	Richiesto ma non ricevuto	Richiesto e ricevuto
Manifattura						
Imprese internazionalizzate	0,7	14,5	3,0	15,0	4,5	35,3
<i>di cui: imprese con meno di 500 addetti</i>	0,6	13,9	2,9	14,6	4,6	34,7
Imprese che hanno rinunciato a internazionalizzarsi ⁽²⁾	4,4	14,6	5,2	2,0	10,5	5,6
<i>di cui: imprese con meno di 500 addetti</i>	4,4	14,7	5,3	2,0	10,5	5,6
Servizi privati non finanziari						
Imprese internazionalizzate	0,2	3,1	1,7	6,1	5,6	41,1
Imprese che hanno rinunciato a internazionalizzarsi ⁽²⁾	3,2	9,1	9,5	0,1	9,9	8,7

Fonte: Elaborazioni su dati *Invind* (2011).

(1) Percentuali di imprese. - (2) Imprese con vertici decisionali che hanno considerato la possibilità di produrre beni/servizi all'estero nel 2007-2011, ma non l'hanno fatto.

Le richieste di supporto finanziario rivolte al sistema creditizio – che hanno caratteristiche di costo di conferimento non confrontabili con quelle rivolte alle istituzioni pubbliche – tendono a essere accettate nell'80 per cento dei casi. Nella manifattura, le imprese che hanno pensato di localizzare all'estero parte della propria attività, ma poi vi hanno rinunciato, presentano maggiore frequenza di richieste di supporto non accettate.

5. Le caratteristiche delle imprese internazionalizzate.

Le caratteristiche delle imprese variano molto tra paesi e settori influenzando la capacità di penetrare nei mercati esteri (Helpman *et al.*, 2004, Eaton *et al.*, 2004). La dimensione dell'azienda, la capacità di innovare e la produttività sono riconosciuti importanti nella propensione all'internazionalizzazione, sia dalla letteratura teorica (Bernard *et al.*, 2003; Melitz, 2003; Melitz e Ottaviano, 2008) sia dagli studi empirici (Bernard e Jensen, 1995, 1999, 2004a, 2004b).

Per l'Italia, diversi lavori hanno già illustrato alcune differenze significative tra imprese che servono il solo mercato domestico e imprese esportatrici (Ferragina e Quintieri 2000, Castellani, 2002) e tra le imprese che non investono all'estero e le multinazionali (Barba Navaretti e Castellani, 2004; Casaburi *et al.*, 2008, Castellani e Zanfei 2007, Castellani e Giovannetti, 2010). La maggior parte degli studi si è concentrata su particolari caratteristiche delle imprese attive sui mercati esteri, paragonandole a quelle delle altre imprese, con la parziale eccezione di Casaburi *et al.* (2008), che, sfruttando il campione Capitalia per gli anni 1998-2003, analizzano e confrontano diversi aspetti aziendali. Barba Navaretti e Castellani (2004) confrontano l'andamento della produttività e del fatturato di un gruppo di imprese successivamente alla decisione di produrre all'estero con quello di un gruppo di controllo (ottenuto tramite tecniche di *matching*) che non si internazionalizza, trovando che entrambe le misure di *performance* migliorano significativamente per le prime. Castellani e Zanfei (2004) uniscono i dati della *Community Innovation Survey* dell'Eurostat (per l'Italia) con quelli dell'archivio *European Linkages and Ownership Structure* (ELIOS), sviluppato dall'Università di Urbino sfruttando *Bureau van Dijk* e altre fonti. Ne risulta un campione abbastanza ricco, ma distorto a sfavore delle imprese medie e piccole. Su questa base, gli autori mostrano che il valore aggiunto per addetto e la produttività totale dei fattori (PTF) sono superiori per le imprese con modalità di internazionalizzazione più complesse. Esiste inoltre una relazione positiva tra altri indicatori riferiti all'attività innovativa delle imprese e il grado di coinvolgimento in attività internazionali (su quest'ultimo aspetto si veda anche il recente contributo di Castellani e Castelli, 2012). Sempre sul legame tra innovazione e "premio" da internazionalizzazione, Castellani e Giovannetti (2010) mostrano che la PTF più elevata delle imprese multinazionali può essere in parte spiegata da una più intensa attività di R&S e migliori *skill* delle risorse manageriali (il campione usato in questo caso nasce dall'integrazione dell'indagine Capitalia con ICE-Reprint, per gli anni 1998-2003)¹⁸.

Il nostro campione consente di aggiornare ed estendere a più variabili il confronto basato sul grado di coinvolgimento delle imprese in attività internazionali. Diversamente dai lavori citati sopra, il nostro lavoro vuole stabilire dei fatti stilizzati relativi al comportamento microeconomico delle imprese internazionalizzate, senza pretesa di individuare nessi causali tra proiezione internazionale dell'impresa e altre sue caratteristiche (un'analisi causale, basata sulla stessa banca dati, è in Borin e Mancini, 2015).

Distinguendo le imprese in tre gruppi (quante fatturano solo in Italia, quante esportano ma non investono all'estero e multinazionali, tripartizione analoga a quella adottata da Castellani e Giovannetti, 2010), emergono differenze significative lungo diverse dimensioni aziendali, afferenti sia a caratteristiche strutturali sia a variabili di *performance*. Esiste una gerarchia tra imprese che servono solo il mercato domestico (con meno addetti, minor fatturato e valore aggiunto più basso) e imprese esportatrici che a loro volta presentano valori medi inferiori a quelli delle multinazionali in tutte e tre le dimensioni (tav. 5).

¹⁸ Sul tema specifico dell'effetto dell'internazionalizzazione sulle variabili di mercato del lavoro (occupazione e salari) esiste una letteratura assai vasta, ma l'argomento non viene affrontato, se non marginalmente, in questo contributo (si veda Bronzini, 2010 e la letteratura ivi citata).

Tavola 5 – Caratteristiche delle imprese industriali per grado di internazionalizzazione
(valori medi per categoria d'impresa; anno 2011)

Variabile	(a) Solo mercato domestico	(b) Esportatrici non internazionalizzate	(c) Internazionalizzate	Significatività	
				[(b) - (a)] ⁽¹⁾	[(c) - (b)] ⁽¹⁾
Valore aggiunto ⁽²⁾ (migliaia di euro)	2,553	4,091	13,078	***	***
Fatturato (migliaia di euro)	11,005	19,938	79,803	***	***
Addetti (unità)	44	63	178	***	***
Fatturato per addetto (migliaia di euro)	235,5	273,2	530,3	*	
Valore aggiunto per addetto ⁽²⁾ (migliaia di euro)	54,5	59,4	76,0	*	***
Salario annuo (migliaia di euro)	26,2	28,2	31,5	***	***
Quota white collar (%)	28,5	36,3	43,7	***	***
Quota dipendenti stranieri (%)	4,4	6,0	5,2	*	
Quota dip. tempo determ. (%)	8,3	6,3	6,2	*	
Spesa in R&S per addetto (migliaia di euro)	0,7	1,5	3,2	***	***
Invest. immateriali per addetto ⁽³⁾ (migliaia di euro)	1,1	1,6	2,0		*
Stock di capitale per addetto (migliaia di euro)	57,5	56,4	68,4		**

Fonte: dataset B&M (2013).

(1) Significatività della differenza tra medie relative a esportatrici non internazionalizzate e imprese internazionalizzate: *= tra 5 e 10%, **=tra 1 e 5%, ***=inferiore a 1%. - (2) Valore aggiunto ricavato dagli archivi CERVED. - (3) Investimenti cumulati 2007-11.

Come osservano Castellani e Giovanetti (2010), il vantaggio delle imprese multinazionali deriverebbe in parte dalla più elevata propensione a investire in R&S e dalla presenza di lavoro più qualificato. I dati a nostra disposizione corroborano questa ipotesi, sebbene non consentano di analizzare approfonditamente il ruolo del *management*. Le spese in R&S per addetto sono superiori non solo a quelle sostenute dalle imprese che fatturano solo sul mercato domestico, ma anche a quelle delle imprese esportatrici (più che doppie in questo caso)¹⁹. Lo stesso accade per il salario annuo medio per addetto e per la quota di lavoratori *white collar*²⁰. Non emergono, invece, differenze altrettanto rilevanti per gli investimenti in beni immateriali (cumulati nel periodo 2007-11 per tenere conto degli effetti della crisi e della *lumpiness* delle decisioni di accumulazione), e neppure per la quota di addetti non italiani nella forza lavoro e la tipologia di contratti (tempo determinato o indeterminato). In quest'ultimo caso emerge il maggior ricorso a lavoratori stabili da parte delle aziende presenti nei mercati esteri nelle due forme considerate.

Anche distinguendo nella manifattura le aziende per settore (utilizziamo 4 settori: *made in Italy*, chimico, metalmeccanico, altra manifattura), fatturato e valore aggiunto per addetto (una misura della produttività del lavoro) presentano in generale la gerarchia già riscontrata per l'aggregato (tav. A3). A livello di classe dimensionale, questo andamento si mantiene tuttavia solo per le imprese con 20-49 addetti.

La gerarchia tra imprese è confermata anche dalle statistiche sulla composizione della forza lavoro e sull'attività di R&S (Tav. A4); quest'ultima assorbe risorse in misura crescente con il grado di internazionalizzazione in tutti i (macro) settori della manifattura considerati, con punte di

¹⁹ Per le imprese italiane, la propensione ad esportare è associata positivamente sia alla propensione ad effettuare spesa in R&S sia all'innovazione, in particolare quella tutelata sotto forma di brevetto (D'Aurizio e Marinucci, 2013).

²⁰ Questi indicatori potrebbero risentire sia della composizione settoriale sia, nel caso delle internazionalizzate, delle scelte allocative in termini di produzione (se, ad esempio, gli impianti produttivi sono trasferiti in parte all'estero, mentre i servizi *headquarter* restano in Italia; Antras e Yeaple, 2013, Castellani e Castelli, 2012).

3.600 e 4.800 euro per addetto nelle multinazionali del chimico e del metalmeccanico, rispettivamente a fronte di una media di 3.300 euro nel complesso della manifattura. Il settore energetico-estrattivo, conservando le proprietà di monotonicità ricordate, presenta una spesa in R&S per addetto inferiore alla media, ma una quota di impiegati sul totale della forza-lavoro più elevata (pari a circa i 2/3 per le multinazionali).

Per verificare in termini più generali in quale misura le imprese internazionalizzate siano diverse dalle altre, specifichiamo un modello *logit* con variabile dipendente dicotomica ($Dmne_{j,t}$) che assume valore 1 se l'impresa j era presente all'estero nell'anno t con impianti di produzione, 0 altrimenti. Tra le variabili esplicative consideriamo un insieme di *dummy*: settoriali²¹, relative all'area geografica d'insediamento in Italia; alla proprietà di più impianti in Italia ($Dmloc_{j,t}$, impresa "multilocalizzata") e, infine, all'appartenenza a un gruppo ($Dgroup_{j,t}$). Aggiungiamo infine l'età dell'impresa ($age_{j,t}$)²². Queste variabili sono indicate come $X_{j,t}$. A queste, aggiungiamo alcune caratteristiche d'impresa rilevanti in base alla letteratura e alla nostra analisi preliminare: dimensione (logaritmo del numero di addetti: $lsize_{j,t}$), logaritmo del fatturato per addetto ($lfatt_{j,t}$), quota di lavoratori più qualificati (colletti bianchi sul totale: $skilled_{j,t}$), logaritmo dell'intensità di capitale ($lkl_{j,t}$) e il suo quadrato ($lklsq_{j,t}$). Pertanto, l'equazione stimata assume la seguente forma:

$$Dmne_{j,t} = c + \alpha' X_{j,t} + \gamma_1 lsize_{j,t} + \gamma_2 lfatt_{j,t} + \gamma_3 skilled_{j,t} + \gamma_4 lkl_{j,t} + \gamma_5 lklsq_{j,t} + \varepsilon_{j,t} \quad (1)$$

L'equazione è stimata per tutte le imprese del campione e poi solo per quelle esportatrici. Le due stime misurano il contributo delle caratteristiche contemplate per le imprese che si internazionalizzano, sia rispetto a tutte quelle che non lo fanno, sia rispetto alle sole imprese che esportano senza produrre all'estero.

Consideriamo le sole imprese manifatturiere, dato che in questo settore si concentra il 70 per cento delle imprese internazionalizzate dell'industria e dei servizi. Le *dummy* settoriali non sono significative, mentre l'appartenenza a un gruppo e la multi localizzazione in Italia sono correlate positivamente con la probabilità di diventare multinazionale, indicando che modalità organizzative più complesse sono fattori rilevanti nel sostenere i costi fissi d'internazionalizzazione, anche tenuto conto della dimensione dell'azienda (statisticamente significativa; tav. 6)²³.

²¹ I settori sono gli stessi considerati nelle tavole contenenti le statistiche descrittive riportate in precedenza.

²² Un'impresa "giovane" potrebbe avere, a parità di altre caratteristiche, più difficoltà nel produrre all'estero prima di aver consolidato la propria posizione sul mercato nazionale.

²³ La tavola, oltre alle stime dei coefficienti con i relativi test di significatività, riporta anche i valori degli effetti marginali dei regressori (calcolati al valore medio del regressore).

Tavola 6 – Probabilità di internazionalizzarsi per le imprese manifatturiere, 2011

Variabile	Tutte le imprese				Solo imprese esportatrici							
	Effetto marginale medio		Effetto marginale medio		Effetto marginale medio		Effetto marginale medio					
Intercetta	-3,690	***	-0,581	-4,488	***	-0,726	-3,183	***	-0,586	-3,596	***	-0,675
Settore (<i>benchmark: altra manifattura</i>)												
1. Made in Italy	0,140		0,017	0,146		0,022	0,058		0,030	0,023		0,032
2. Chimica, gomma e plastica	0,099		0,059	0,050		0,050	0,045		0,067	0,047		0,058
3. Metalmeccanica	0,105		0,028	0,138	*	0,020	0,164	**	0,033	0,168	**	0,025
Appartenenza a gruppo	0,373	***	0,022	0,307	***	0,024	0,364	***	0,011	0,308	***	0,004
Multilocalizzazione in Italia	0,179	***	0,016	0,123	*	0,008	0,178	**	0,008	0,132	*	0,009
Età dell'impresa	0,003	*	0,001	0,002		0,000	0,003		0,000	0,002		0,000
Numero addetti (log)	0,592	***	0,093	0,586	***	0,095	0,531	***	0,098	0,535	***	0,100
Fatturato per ora lavorata (<i>log</i>)	.			0,274	***	0,002	.			0,177	**	0,002
Quota addetti non operai su totale (%)	.			0,012	***	0,044	.			0,010	***	0,033
Stock di capitale per addetto (<i>log</i>)	.			0,713	***	0,115	.			0,378		0,071
Stock di capitale per addetto (<i>log</i>) al quadrato	.			-0,112	***	-0,018	.			-0,067	*	-0,013
Numero osservazioni	2,727			2,255			2,228			1,867		
Pseudo - R2	0,195			0,204			0,170			0,174		

Fonte: dataset B&M (2013).

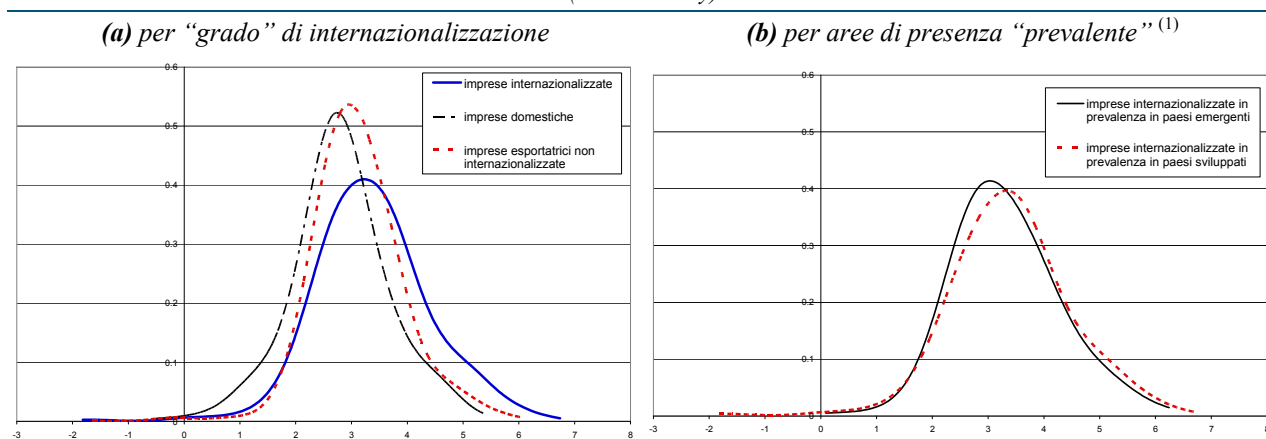
Stima *logit*. La variabile dipendente (*dummy*) assume valore 1 se l'impresa era presente all'estero nel 2011, 0 altrimenti. La diminuzione della numerosità delle osservazioni tra specificazioni è dovuta alla mancanza di informazioni per alcuni regressori. Significatività: *= tra 5 e 10%, **=tra 1 e 5%, ***=inferiore a 1%. Effetto marginale medio calcolato come media degli effetti marginali (si veda al riguardo Greene, 2003, pag. 668).

L'esperienza, misurata dall'età dell'impresa, è significativa solo nel campione che include le aziende che fatturano esclusivamente in Italia e quando non si controlla per la dotazione di capitale e di manodopera dell'impresa, che quindi risultano fortemente correlate con il numero di anni di presenza dell'impresa sul mercato. Misure di produttività (fatturato per ora lavorata) e di utilizzo di lavoratori qualificati sono sempre significative. La relazione positiva tra quota di "colletti bianchi" e probabilità di internazionalizzarsi può sottendere l'importanza di fattori tecnologici e di specificità degli *skill*, che rendono non significativa in alcuni casi la dotazione di capitale per addetto. Questa, introdotta in forma quadratica, è però significativa nel campione più ampio, indicando che incrementi d'intensità di capitale rafforzano la propensione a internazionalizzarsi da parte delle imprese fino a una certa soglia, sotto la quale si trovano circa tre quarti delle imprese nel campione.

Mentre resta dibattuto in letteratura se il vantaggio di produttività delle imprese che svolgono attività all'estero sia pre-esistente o, almeno in parte, acquisito poi ("*learning by exporting*"), molti studi empirici hanno verificato l'esistenza di un "premio" derivante dall'esportare e dall'investire all'estero (Borin e Mancini, 2015).

Figura 4 – Manifattura: produttività totale dei fattori (2011)

(kernel density)



Fonte: dataset B&M (2013).

(1) Per destinazione “prevalente” si intende la presenza esclusiva o (numericamente) più consistente nei mercati indicati.

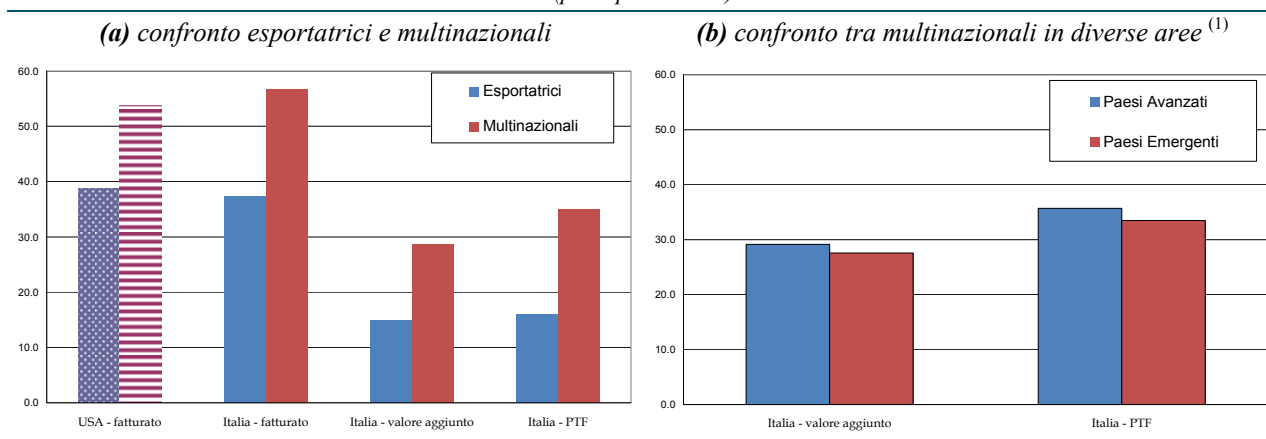
Dalle stime *kernel* in figura 4 risulta chiara la dominanza in termini di PTF delle multinazionali, rispetto sia alle imprese domestiche, sia a quelle esportatrici. Questo vantaggio, riscontrato anche in altri studi empirici (vedi Head e Ries, 2004, per il Giappone), viene ricondotto alla più forte concorrenza sui mercati esteri e alla delocalizzazione *cost-saving* nei paesi emergenti. Tuttavia, il confronto tra multinazionali italiane con presenza produttiva nei mercati avanzati o in quelli emergenti non fa emergere differenze statisticamente significative di produttività.

Helpman *et al.* (2004) propongono una semplice spiegazione teorica della relazione tra produttività e internazionalizzazione, basata su un modello dove un’impresa decide se servire solo il mercato domestico o anche quello estero e – nel secondo caso – se farlo esportando o producendo *in loco*, in presenza di costi fissi (per esportare e per produrre all’estero) e di costi di trasporto e di perdita di economie di scala. Questi elementi concorrono a determinare decisioni d’impresa e valori minimi (soglie) di produttività che discriminano le tre categorie di imprese²⁴. Sfruttando un *panel* di imprese statunitensi, gli autori mostrano che il differenziale di produttività (misurato dal fatturato per addetto) a favore delle imprese internazionalizzate, rispetto alle altre imprese esportatrici, è pari al 15 per cento (circa metà del vantaggio degli esportatori, rispetto a quante servono esclusivamente il mercato domestico).

²⁴ Per maggiori dettagli sulla natura delle ipotesi sottostanti al modello e sul suo grado di generalità, si rinvia al *paper* di Helpman *et al.* (2004) e a quello di Borin e Mancini (2013).

Figura 5 – Manifattura: premio di produttività rispetto alle imprese domestiche

(punti percentuali)



Fonte: Helpman *et al.* (2004) e dataset B&M (2013).

(1) Ci riferiamo ad aree di presenza “prevalente”.

Replicando l’analisi di Helpman *et al.* sul nostro campione di imprese *Invind* e scegliendo la stessa variabile dipendente, cioè misurando la *produttività* con il logaritmo del fatturato per addetto, si ottengono risultati assai simili anche per l’Italia. Come in Helpman *et al.*, tra le esplicative consideriamo, oltre a *dummy* settoriali (indicate con X)²⁵, anche il logaritmo dello *stock* di capitale per addetto (lkl)²⁶ e il suo quadrato ($lklsq$). Per misurare l’eventuale vantaggio delle imprese che operano sui mercati esteri vengono introdotte altre due *dummy*: *Desp* pari a 1 se l’impresa fattura anche sui mercati esteri, ma non è presente in paesi terzi con affiliate, e *Dmne* pari a 1 se l’impresa è multinazionale. L’equazione stimata assume la seguente forma (j indica la generica impresa):

$$\pi_j = b_0 + b_1 X_j + b_2 lkl_j + b_3 lklsq_j + \gamma_1 Desp_j + \gamma_2 Dmne_j + \varepsilon_j \quad (2)$$

Il premio derivante dall’internazionalizzazione, misurato con riferimento al fatturato per addetto, è pari al 19 per cento ($\gamma_2 - \gamma_1$), valore non discosto da quello trovato per gli Stati Uniti; allo stesso modo, il premio di cui godono gli esportatori sulle imprese domestiche (γ_1) è pari al 37 per cento, come riscontrato da Helpman *et al.* per gli Stati Uniti (39 per cento; fig. 5 e tav. A5). I risultati non cambiano considerando altre misure di produttività, più adeguate a catturare l’effettivo premio “di efficienza” del quale godono le diverse imprese; nel caso del valore aggiunto per addetto e della produttività totale dei fattori il “premio di produttività” delle multinazionali è pari al 14 e al 19 per cento, rispettivamente. I risultati rimangono gli stessi anche introducendo la distinzione tra imprese presenti su mercati avanzati o emergenti.

6. Gli effetti della lunga crisi sulle imprese domestiche, esportatrici e internazionalizzate

Le imprese italiane durante la “lunga crisi”: gli andamenti aggregati

Nella *fase iniziale* e più acuta della “lunga crisi” esplosa nel (2007-8), le imprese esportatrici erano state colpite molto duramente dalla contrazione della domanda mondiale, gradualmente

²⁵ Per quanto riguarda le *dummy* settoriali si considerano due casi, uno con la classificazione aggregata a 4 settori adottata nel resto del lavoro, l’altra con il maggior dettaglio dato dalla Ateco a 4 cifre (è questo il livello di disaggregazione usato da Helpman *et al.*, 2004).

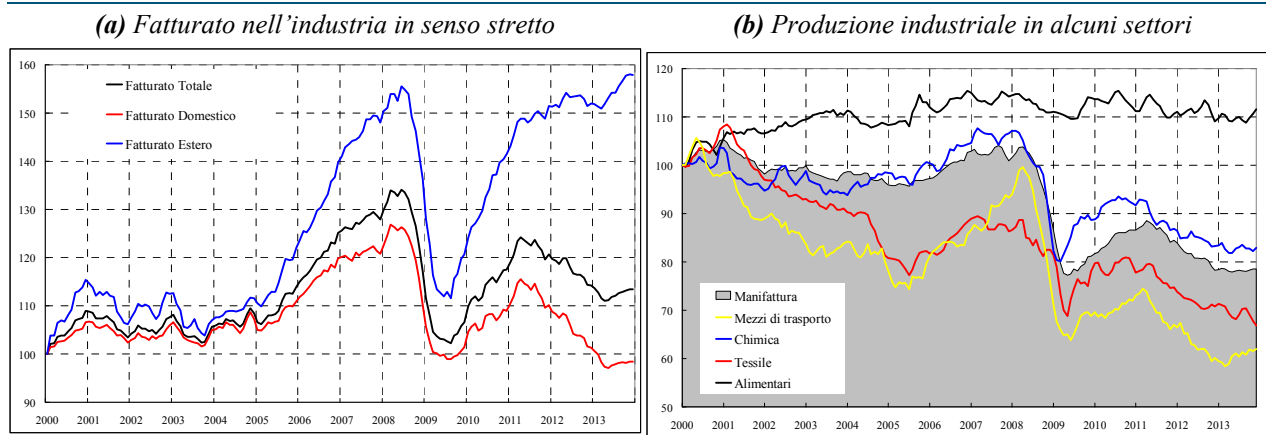
²⁶ Ricostruito da Borin e Mancini (2014) utilizzando i dati di fonte CERVED sulle immobilizzazioni materiali, integrati con i dati *Invind* sugli investimenti materiali effettuati nei vari anni.

trasmessa al resto della filiera produttiva italiana (Bugamelli *et al.*, 2010; Accetturo e Giunta, 2013). La *seconda fase* di ripresa – debole, incerta e presto interrotta da un nuovo calo – ha interessato soprattutto le aziende italiane presenti sui mercati internazionali, a fronte di crescenti difficoltà da parte di quelle solo domestiche. In questa sezione, dopo una breve disamina di questi fatti verificiamo se differenze nel grado di coinvolgimento sui mercati internazionali abbiano influenzato la capacità delle imprese di rispondere alla lunga crisi del quinquennio 2007-2012, anche controllando per una serie di caratteristiche d’impresa tra cui settore d’attività e dimensione. Inoltre, dato che il campione ci permette di distinguere le imprese di più antica internazionalizzazione da quelle che solo dopo il 2007 hanno investito all’estero (forse per reagire al ristagno della domanda sul mercato domestico), indaghiamo se esistano differenze significative tra questi due gruppi di multinazionali in termini di risultati economici nel quinquennio²⁷.

Il fatturato dell’industria nella fase più acuta della “Grande Recessione” – tra la fine del 2008 e i primi mesi del 2009 – si è contratto di circa 30 punti percentuali. La flessione è stata pesante soprattutto sui mercati esteri in seguito al crollo della domanda mondiale generato dal panico diffusosi dopo il fallimento di *Lehman Brothers*. In Italia, la ripresa successiva ha interessato soprattutto il fatturato estero, il cui livello si è riportato vicino ai massimi toccati prima del crollo: Nel mercato interno, all’iniziale recupero tra la fine del 2009 e la prima metà del 2011 è seguita una flessione che ha riportato le vendite vicine ai minimi cui erano scese nella prima fase della crisi (fig. 6a).

Figura 6 – Impatto della lunga recessione su fatturato e produzione nell’industria

(Indice: gennaio 2000 = 100, medie mobili di 3 termini)



Fonte: Elaborazioni su dati Istat.

Tra i settori della manifattura, l’alimentare, meno sensibile al ciclo economico, ha subito solo un lieve rallentamento; quello tessile, i cui volumi di produzione da lungo tempo erano in calo, ha continuato a flettere; la chimica, viceversa, dopo una forte contrazione iniziale ha recuperato, pur restando sotto i picchi di produzione precedenti, segnando infine una nuova riduzione nel biennio 2011-12; la produzione di mezzi di trasporto ha sperimentato un andamento iniziale analogo, ma è poi scivolata sotto il minimo del 2009 (fig. 6b). Questi risultati mostrano che le dinamiche settoriali sono fondamentali per distinguere le reazioni delle imprese alla crisi in funzione della loro presenza sui mercati esteri.

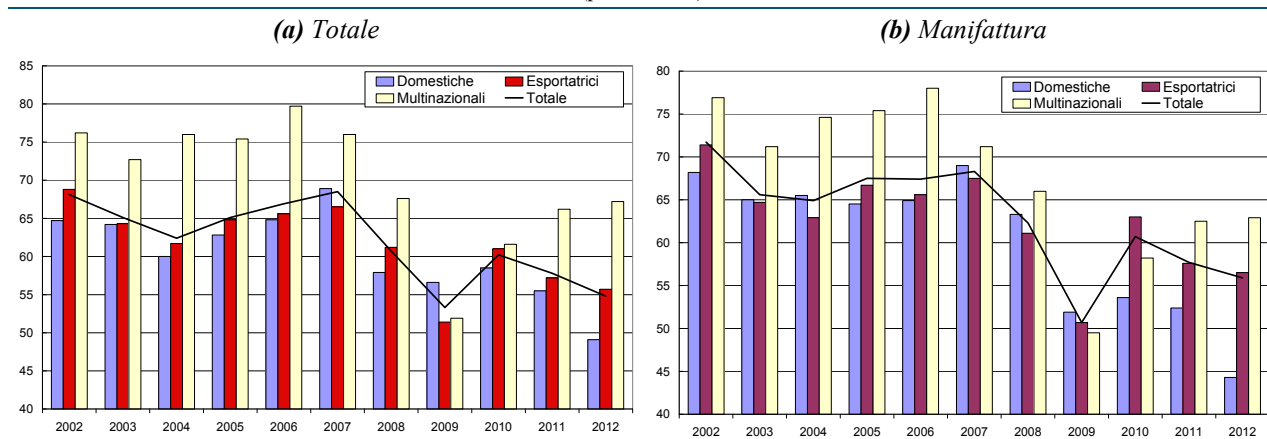
²⁷ Questa distinzione si basa sulla datazione del “primo investimento rilevante all’estero” (cfr. Borin e Mancini, 2015).

Le imprese italiane durante la “lunga crisi”: i dati micro

Nel 2012 la quota di imprese manifatturiere in utile superava di poco il 55 per cento, mentre era stata in media pari a quasi il 70 negli anni precedenti alla crisi. Nel complesso dell’economia (industria e terziario non finanziario), l’andamento è stato simile (fig. 7). La *performance* delle imprese manifatturiere che servono esclusivamente il mercato domestico è stata assai peggiore: meno del 45 per cento aveva utili positivi nel 2012, percentuale che sale al 57 per cento per quelle esportatrici e al 63 per le multinazionali.

Figura 7 – Quota di imprese in utile, 2002-2012

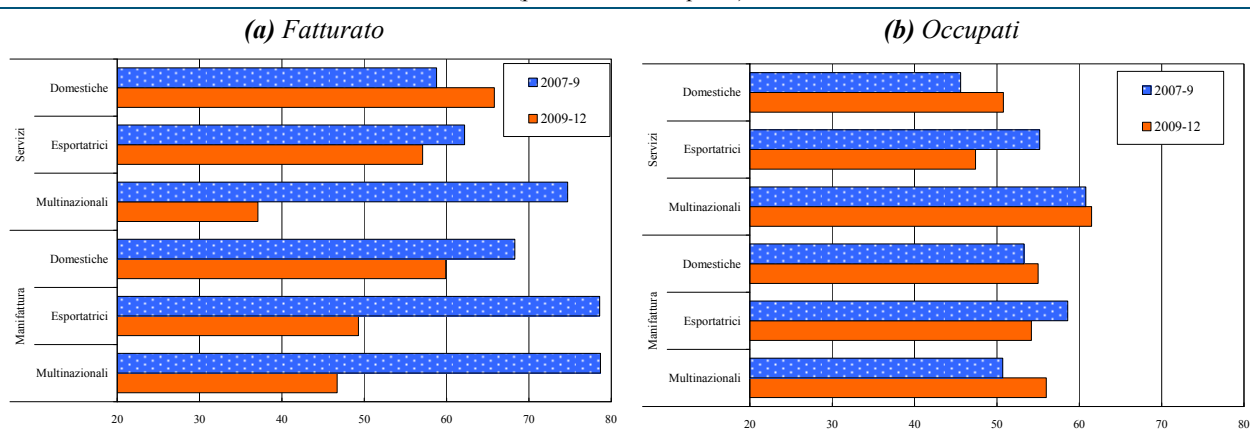
(percentuali)



Fonte: dataset B&M (2013).

Al pari dei dati aggregati, anche quelli campionari mostrano nella prima fase della crisi un più marcato calo della percentuale di imprese in utile per quante operavano sui mercati internazionali, e una successiva ripresa solo per queste, mentre la situazione per le imprese domestiche è addirittura peggiorata. Nella prima fase della crisi, tra il 2007 e il 2009, oltre tre quarti delle imprese del manifatturiero e il 62 per cento di quelle dei servizi non finanziari hanno registrato un calo del fatturato. Tra queste, in entrambi i settori, l’incidenza è stata più elevata tra quante esportavano o erano presenti all’estero con affiliate (fig. 8a). Viceversa, durante la seconda fase della crisi (2009-12), la riduzione della quota complessiva di imprese con fatturato in flessione (il 50 per cento nella manifattura e il 60 nei servizi non finanziari) è attribuibile quasi per intero all’espansione delle vendite delle imprese esportatrici e delle multinazionali. Anche la riduzione di manodopera nel 2007-9 ha interessato soprattutto le imprese presenti all’estero, tuttavia nella seconda fase, pur in presenza di una modesta ripresa, la percentuale di imprese con occupati in contrazione aumenta tranne che tra le esportatrici (fig. 8b).

Figura 8 – Quota di imprese con fatturato o occupazione in contrazione durante la crisi (2007-2012)
(percentuali di imprese)

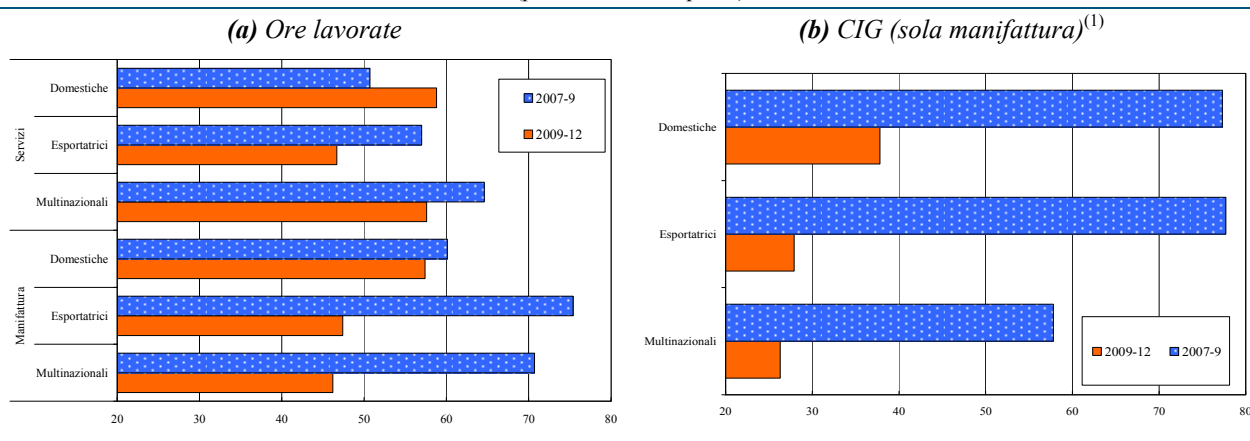


Fonte: dataset B&M (2013).

I risultati in termini di occupazione potrebbero fornire un quadro distorto dell'effettivo impatto della crisi sul fattore lavoro. Infatti, durante la crisi il ricorso alla CIG (Banca d'Italia, 2012b) da parte delle imprese è stato assai ampio, nel tentativo di conservare il *pool* di lavoratori stabili dell'azienda (*labour hoarding*; Bugamelli *et al.*, 2010). Nella prima fase 2007-09 la contrazione delle ore lavorate nel manifatturiero è stata più diffusa rispetto a quella degli occupati, soprattutto tra le imprese che esportavano o investivano all'estero, effetto del brusco calo della domanda mondiale (fig. 9a).

Figura 9 – Quota di imprese con ore lavorate in contrazione o CIG in espansione durante la crisi (2007-2012)

(percentuali di imprese)



Fonte: dataset B&M (2013).

(1) Solo imprese con 50 addetti e oltre.

Nella seconda fase, la quota di imprese che segnalano ore lavorate in calo scende drasticamente per quante operano sui mercati internazionali, mentre si contrae in misura lieve, rimanendo superiore al 50 per cento, per le domestiche. Coerentemente con questo quadro, il ricorso alla CIG tra il 2007 e il 2009 è cresciuto per quasi 4/5 delle imprese “non multinazionali”, ma anche per quasi il 60 per cento di quante producono all'estero. Nella seconda fase della crisi, l'utilizzo dello strumento ha avuto un calo generalizzato e l'aumento di ore autorizzate in CIG è stato assai inferiore per le multinazionali e anche per le aziende esportatrici (fig. 9b).

Quali imprese italiane hanno reagito meglio alla “lunga crisi”? Un’analisi econometrica

I risultati delle imprese durante la crisi variano col diverso grado di partecipazione agli scambi internazionali e sono più solidi per le multinazionali che, come le esportatrici, avrebbero prima subito i pesanti effetti del calo della domanda mondiale e poi registrato una ripresa. Tuttavia, sono plausibili comportamenti eterogenei all’interno di queste macro-categorie e altri fattori, quali dimensione, produttività e specializzazione settoriale, possono concorrere a determinare i migliori risultati delle multinazionali. Per valutare il peso di questi fattori sui risultati del 2007-2012, misuriamo il contributo dell’internazionalizzazione dopo aver condizionato ad essi.

Le evidenze mostrate finora confermano due fatti che hanno conseguenze sull’impostazione dell’analisi econometrica che segue:

1. le due fasi della “lunga crisi” - (2007-2009) e (2009-2012) - hanno caratteristiche diverse che è opportuno considerare separatamente nelle regressioni;
2. diverse misure di *performance* aziendale possono produrre risultati differenti.

Di conseguenza, nelle regressioni abbiamo distinto i due periodi (2007-2009) e (2009-2012), e misurato la *performance* in termini di fatturato e occupazione, ma anche in termini di ore lavorate, per controllare per il diverso ricorso alla CIG tra imprese (tutte le variabili dipendenti sono espresse in variazioni logaritmiche sui due sottoperiodi considerati).

Le variabili esplicative includono *dummy* settoriali e relative all’area geografica delle sede principale in Italia (secondo le suddivisioni riportate nelle tavole descrittive), raggruppate nel set di regressori *X*. Quindi, consideriamo una serie di controlli per caratteristiche d’impresa correlate con il grado di coinvolgimento sui mercati esteri: dimensioni (numero di addetti, in *log*), produttività (valore aggiunto per addetto e PTF); stock di capitale per addetto; quota di lavoratori *skilled*; e, infine, aspetti di carattere organizzativo (se l’impresa appartiene a un gruppo o se possiede più impianti sul territorio nazionale).

Poiché ci interessa l’effetto della decisione di servire i mercati esteri dall’Italia o da paesi terzi sulle variabili di *performance* selezionate al netto degli altri aspetti, introduciamo 4 *dummy*, che saranno il fulcro dell’analisi (tav. 7).

Tipo di Impresa	<i>Desp</i>	<i>Desp0711</i>	<i>Dmne</i>	<i>Dmne0711</i>
Domestica	0	0	0	0
Esportatrice pre 2007	1	0	0	0
Esportatrice post 2007	0	1	0	0
Internazionalizzata pre 2007	0	0	1	0
Internazionalizzata post 2007	0	0	0	1

La prima *dummy* assume valore 1 se un’impresa fatturava all’estero nel 2006 (prima della crisi; *Desp*), la seconda assume valore 1 per le imprese che hanno cominciato ad esportare solo successivamente (*Desp0711*), la terza assume valore 1 per imprese che già avevano investimenti

all'estero nel 2006 (*Dmne*), la quarta identifica quante sono diventate multinazionali nel corso della lunga crisi (*Dmne0711*).

L'equazione stimata è:

$$\Delta y_{j,t} = c + \alpha' X_{j,06} + \beta_1 \text{Desp}_{j,06} + \beta_2 \text{Desp0711}_{j,11} + \beta_3 \text{Dmne}_{j,06} + \beta_4 \text{Dmne0711}_{j,11} + \gamma_1 \text{lsize}_{j,06} + \dots + \gamma_2 \text{lva}_{j,06} + \gamma_3 \text{TFP}_{j,06} + \gamma_4 \text{kl}_{j,06} + \gamma_5 \text{klksq}_{j,06} + \gamma_6 \text{skilled}_{j,06} + \gamma_7 \text{Dgroup}_{j,06} + \gamma_8 \text{Dmloc}_{j,06} + \varepsilon_{j,t} \quad (3)$$

dove la variabile dipendente è di volta in volta la variazione logaritmica del fatturato, degli occupati o delle ore lavorate, nei due periodi considerati. Tutti i controlli si riferiscono al 2006. Pertanto non sono prese in considerazione eventuali variazioni intervenute nel corso della crisi, per evitare problemi di endogeneità. L'unica eccezione è costituita dalle due *dummy* *Desp0711* e *Dmne0711*, che si riferiscono alla transizione di stato dell'impresa tra 2007 e 2011. Il numero di imprese manifatturiere che risultavano “domestiche” nel 2006 e che saranno poi presenti sui mercati esteri (come semplici esportatrici) nel 2011 è pari a 55, mentre 90 sono le “nuove multinazionali” (che nel 2006 erano “domestiche” o semplici esportatrici, tav. A6). I risultati sono mostrati in tavola 8.

Tavola 8 – Manifattura: fatturato, occupazione e ore lavorate⁽¹⁾

Variabile ⁽²⁾	Variazione del fatturato		Variazione degli occupati		Variazione ore lavorate	
	2007-09	2009-12	2007-09	2009-12	2007-09	2009-12
Intercetta	5,185	-29,827 **	-22,890 ***	-14,855 ***	-16,249 **	-25,089 ***
Settore (<i>benchmark: altra manifattura</i>)						
1. Made in Italy	-15,103 ***	2,004	-0,883	-0,113	-5,023 ***	-3,786
2. Chimica, gomma e plastica	0,444	-0,972	1,294	3,390 **	-0,828	2,002
3. Metalmeccanica	-11,205 ***	7,728 ***	-0,008	0,410	-6,492 ***	1,377
Impresa esportatrice pre 2007	-2,328 ***	13,318 ***	0,053 ***	-0,094 ***	-1,289 ***	6,396 ***
Impresa esportatrice post 2007	5,477 ***	17,788 ***	-1,730 ***	-0,479 ***	2,288 ***	5,108 ***
Impresa internazionalizzata pre 2007	0,782 ***	16,560 ***	2,072 ***	1,588 ***	1,320 ***	8,626 ***
Impresa internazionalizzata post 2007	6,956 ***	12,066 ***	3,590 ***	5,182 ***	5,774 ***	7,834 ***
Numero addetti(log)	-1,499 ***	-0,385 ***	-0,924 ***	-1,243 ***	-3,144 ***	-0,892 ***
Valore aggiunto per addetto (log)	-3,013	2,287	6,164 ***	3,629 *	5,637 **	5,096 *
Produttività totale dei fattori	0,041 ***	0,022 ***	0,012 ***	0,012 ***	0,041 ***	-0,008 ***
Stock di capitale per addetto(log)	4,029	-0,524	-2,197	0,327	-1,627	-3,428
<i>termine quadratico (3)</i>	-0,013	0,002	0,005	-0,001	0,005	0,003
Quota impiegati	0,152	-0,108	-0,012	0,006	0,058	-0,072
Appartenenza a gruppo	-3,041 ***	-1,122 ***	-0,222 ***	0,558 ***	-2,495 ***	2,528 ***
Multilocalizzazione in Italia	2,586	-4,305	-0,201	-1,346	3,022	-3,839
Numero osservazioni ⁽⁴⁾	1.239	1.094	1.239	1.095	1.239	1.095
R - quadro aggiustato	0,073	0,062	0,076	0,029	0,098	0,049

Fonte: dataset B&M (2013).

Accanto ai coefficienti sono riportati i relativi livelli di significatività (*** 99%, **, 95% e * 90%), gli errori standard sono calcolati con la correzione di White.

(1) logaritmo della variazione, esclusi i dati inferiori al 1° e superiori al 99° percentile. - (2) Tutte le variabili sono riferite al 2006, ad eccezione delle *dummy* relative al grado di partecipazione ai mercati internazionali. Le *dummy* di area geografica non sono mostrate per brevità. - (3) I coefficienti del termine lineare e quadratico sono moltiplicati per 100 - (4) le regressioni sul secondo periodo utilizzano 145 osservazioni in meno. La diversa numerosità di osservazioni utilizzate dipende dalla *panel attrition* dell'indagine *Invind*.

Nel primo periodo 2007-2009, le imprese esportatrici hanno registrato in media i risultati peggiori, subendo gli effetti della netta contrazione della domanda mondiale (cfr. Bugamelli *et al.* 2010, tav. 4). Ciò è evidenziato dal coefficiente β_1 della *dummy* *Desp*, che segnala un calo del fatturato di circa il 2 per cento per queste imprese rispetto alle domestiche; viceversa, quante erano

già internazionalizzate nel 2006 hanno avuto un andamento sostanzialmente analogo alle domestiche: il minor calo rispetto alle imprese domestiche, segnalato dal coefficiente positivo della *dummy* (β_3) è statisticamente significativo, ma inferiore all'1 per cento. È interessante che le imprese che solo nel periodo 2007-2011 diventano esportatrici o multinazionali, già nella prima fase della crisi sono caratterizzate da un calo significativamente minore.

Per quel che riguarda le ore lavorate nella prima fase della crisi, il coefficiente relativo agli esportatori di lunga tradizione indica una significativa riduzione, dell'1,3 per cento superiore a quella operata dalle imprese domestiche. Di nuovo, le multinazionali hanno un andamento significativamente migliore²⁸.

La distinzione tra imprese che operano sui mercati internazionali e imprese che fatturano solo su quello domestico diviene più marcata nella seconda fase (2009-2012), quando il fatturato delle esportatrici e delle multinazionali è aumentato di oltre il 10 per cento in più rispetto all'andamento delle domestiche, indipendentemente dal momento dell'ingresso sui mercati mondiali. Per le ore lavorate, gli aumenti sono tra il 5 e l'8 per cento superiori nel caso di esportatori e multinazionali.

Il contributo degli altri fattori conferma alcuni fatti noti: le realtà maggiormente produttive (con valore aggiunto per addetto o PTF superiore a quella media nel 2007) hanno fatturato di più durante la crisi e hanno contenuto l'aggiustamento negativo in termini sia di manodopera sia di ore lavorate. Una simile evidenza si trova per le imprese appartenenti a un gruppo, indicatore di modalità organizzative complesse. Viceversa, non si associano effetti significativi al numero di addetti nel 2007, alla qualità della manodopera (misurata tramite quota di "colletti bianchi") e alla multilocalizzazione in Itali. Tra i settori, il *made in Italy* e il metalmeccanico hanno registrato *performance* significativamente peggiori rispetto agli altri, ma solo nella prima fase della crisi.

In sintesi, le imprese internazionalizzate sembreranno aver meglio sostenuto la difficile fase ciclica del quinquennio 2007-2012²⁹.

I programmi di espansione produttiva delle imprese alla fine del 2012

La imprese italiane hanno reagito diversamente alla crisi anche in funzione delle modalità adottate per servire i mercati esteri. Ciò si è riflesso anche sulle loro prospettive di allargamento della base produttiva. Nella debole fase congiunturale della fine del 2012 solo il 15 per cento delle imprese manifatturiere pianificava un ampliamento dei propri impianti nel corso del 2013, ma tra queste ben 2/3 contavano di farlo all'estero (tav. 9).

²⁸ La variazione degli occupati non è stata maggiore nel caso degli esportatori, ma su questa variabile grava l'aggiustamento operato dalle imprese su altri margini di flessibilità (ore lavorate, CIG e lavoro a tempo determinato).

²⁹ L'effetto trascurabile della dimensione d'impresa sull'andamento di occupazione e fatturato – in particolare – contraddice l'evidenza da più parti documentata di un impatto più forte della crisi sulle aziende di minori dimensioni (cfr Bugamelli *et al.*; 2010, Banca d'Italia, 2012).

Tavola 9 – Manifattura: previsioni di ampliamento, apertura o chiusura degli stabilimenti nel corso del 2013

(percentuali di imprese)

	Solo mercato domestico	Esportatrici non internaz.	Internazionalizzate in prevalenza in paesi avanzati	Internazionalizzate in prevalenza in paesi in via di sviluppo	Totale
Apertura nuovi stabilimenti in Italia o ampliamento di quelli esistenti	5,0	7,8	5,6	3,9	6,7
Apertura nuovi stabilimenti esteri o ampliamento di quelli esistenti	5,7	5,7	21,0	40,2	10,7
Stabilità rispetto al passato	89,3	86,5	73,4	55,9	82,6
Totale	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: Elaborazioni su dati del sondaggio di settembre-ottobre (2012) e dataset B&M (2013).

Circa il 90 per cento delle imprese domestiche non prevedeva di espandersi. Per le esportatrici non internazionalizzate, la quota è solo lievemente inferiore. Al contrario, un quarto delle imprese presenti principalmente nei mercati avanzati prevedeva di aprire nuovi stabilimenti esteri o di ampliare quelli esistenti e la percentuale saliva a oltre 40% per le imprese presenti in prevalenza nei mercati emergenti, presumibilmente per effetto della rapida crescita della domanda in quei paesi.

Ciò evidenziava previsioni migliori in termini di occupazione e fatturato da parte delle imprese internazionalizzate per il 2013, confermate nei risultati relativi al 2013 e nei successivi programmi per il 2014.

7. Conclusioni

La quota di imprese industriali italiane con almeno 20 addetti operanti anche all'estero è in crescita (dal 7,1 al 13,2 per cento tra 2006 e 2011). Quasi metà degli insediamenti esteri è ormai localizzata nei paesi emergenti. All'estero sono presenti soprattutto le imprese industriali di dimensioni maggiori (500 addetti e oltre), ma è notevolmente aumentata la quota di multinazionali tra le aziende medie e piccole (con un picco di crescita per quante occupano tra i 50 e i 199 addetti). Il settore con il maggior numero di multinazionali è quello metalmeccanico, ma l'incidenza percentuale del fenomeno è massima nel comparto della chimica. Seppure in misura inferiore all'industria, l'internazionalizzazione è in crescita anche tra le imprese dei servizi.

I dati *Invid* confermano che l'internazionalizzazione riguarda le imprese più produttive, che riescono a competere sui mercati mondiali e a diventare multinazionali, mentre quelle caratterizzate da minore produttività tendono a servire esclusivamente il mercato domestico. La misura del *gap* di produttività tra imprese internazionalizzate e imprese puramente esportatrici è in linea con le stime disponibili per altre economie (13-14% in più, in termini di valore aggiunto per addetto). Inoltre, le imprese internazionalizzate sono maggiormente propense a investire e svolgere attività di ricerca e sviluppo e al contempo dispongono di una forza-lavoro più qualificata.

Nel quinquennio 2007-2012, l'effetto delle crisi è stato meno pesante per le imprese internazionalizzate. Al pari delle esportatrici, nella fase iniziale e più acuta (2007-9) della "lunga crisi", le multinazionali sono state colpite duramente dalla contrazione della domanda mondiale

(che si è poi gradualmente trasmessa al resto della filiera produttiva italiana). La successiva fase di ripresa ha interessato maggiormente le aziende italiane presenti sui mercati internazionali.

Stime econometriche mostrano che, pur controllando per un ampio *set* di caratteristiche d'impresa (dimensione, settore, produttività, ecc.) l'internazionalizzazione ha consentito di conseguire nel quinquennio considerato risultati migliori della media in termini di fatturato e di tenuta dell'occupazione (sia come numero di addetti sia come monte-ore lavorate). Anche in prospettiva, erano soprattutto le imprese multinazionali a prefigurare a fine 2012 l'espansione dei propri impianti (soprattutto all'estero), come confermano i risultati relativi al 2013; tendenza che si mantiene anche nei programmi per il 2014.

La principale motivazione addotta dalle imprese circa la scelta di trasferire una parte della propria attività all'estero è la prossimità a importanti mercati di sbocco e, in subordine, ai propri fornitori. Solo un quarto delle imprese industriali situate nei paesi emergenti indica il minor costo del lavoro come prima determinante della delocalizzazione.

La complessità del "Sistema paese" italiano (Veronese e Vergara Caffarelli, 2013) rende difficilmente misurabile l'efficacia del sostegno alla proiezione internazionale delle imprese. Pertanto, i giudizi delle imprese al riguardo sono un importante metro di valutazione dell'intervento pubblico. Il ricorso agli strumenti messi a disposizione dall'operatore pubblico da parte delle imprese è stato limitato e, quando vi è stato, l'incidenza più elevata di risposte insoddisfacenti ha riguardato il sostegno finanziario. Esiste anche un problema di carenza di informazioni sui possibili paesi *target* dell'internazionalizzazione, segnalato come uno dei maggiori ostacoli dalle aziende che hanno rinunciato a investire all'estero. I risultati positivi delle imprese italiane internazionalizzate evidenziano l'utilità di migliorare il sistema pubblico di supporto delle imprese italiane all'estero.

Bibliografia

- [1] Accetturo A., Bassanetti A., Bugamelli M., Faiella I., Finaldi Russo P., Franco D., Giacomelli S., Omiccioli M. (2013), “*Il sistema industriale italiano tra globalizzazione e crisi (The Italian industrial system between globalization and crisis)*”, Banca d'Italia, Questioni di Economia e Finanza, n. [193](#).
- [2] Accetturo A., Giunta A. (2013), “*Global Value Chains in the face of the Great Recession*”, *mimeo*.
- [3] Antràs P., Yeaple S. R. (2013), “*Multinational Firms and the Structure of International Trade*”, NBER Working Papers 18775.
- [4] Brandolini A., Bugamelli M. (eds.) (2009), “*Rapporto sulle tendenze nel sistema produttivo italiano (Report on trends in the Italian productive system)*”, Banca d'Italia, Questioni di Economia e Finanza, n. [45](#).
- [5] Banca d'Italia (2012a), “Supplementi al Bollettino Statistico – Indagini Campionarie, Indagine sulle imprese industriali e dei servizi, Anno di riferimento 2011, Nuova serie, Numero [38](#), Anno XXII - 26 Luglio 2012”.
- [6] Banca d'Italia (2012b), “Relazione Annuale sul [2011](#)”.
- [7] Banca d'Italia (2012c), “Supplementi al Bollettino Statistico – Indagini Campionarie, Sondaggio congiunturale sulle imprese industriali e dei servizi, Nuova serie, Numero [56](#), Anno XXII - 6 Novembre 2012”.
- [8] Banca d'Italia (2007), “Supplementi al Bollettino Statistico – Indagini Campionarie, Indagine sulle imprese industriali e dei servizi, Anno di riferimento 2006, Nuova serie, Volume XVII, Numero [41](#) - 12 Luglio 2007”.
- [9] Banca d'Italia (2006), “Supplementi al Bollettino Statistico – Indagini Campionarie, Indagine sulle imprese industriali e dei servizi, Anno di riferimento 2004, Nuova serie, Anno XVI Numero [3](#) - 4 Gennaio 2006”.
- [10] Banca d'Italia (2005), “Supplementi al Bollettino Statistico – Indagini Campionarie, Indagine sulle imprese industriali e dei servizi, Anno di riferimento 2003, Nuova serie, Anno XV Numero [55](#) - 20 Ottobre 2005”.
- [11] Barba Navaretti G., Bugamelli M., Cristadoro R., Maggioni D. (2012), “*Are firms exporting to China and India different from other exporters?*”, Bank of Italy's Occasional Papers, n. 112.
- [12] Barba-Navaretti G., Bugamelli M., Schivardi F., Altomonte C., Horgos D. e Maggioni D. (2011), “*The global operations of European firms: the second EFIGE policy report*”, Brussels: Bruegel.
- [13] Barba Navaretti G., Venables A. J. (2006), “Le multinazionali nell'economia mondiale”, Collana "Manuali", il Mulino, Bologna.
- [14] Bernard A. B., Eaton J., Jensen J. B., Kortum S. S. (2003), “*Plants and productivity in international trade*”, American Economic Review, vol. 93 (4), pp. 1268–1290.
- [15] Bernard A. B., Jensen, J. B. (1995), “*Exporters, jobs, and wages in U.S. Manufacturing, 1976–1987*”, Bookings Papers on Economic Activity, Microeconomics. Washington DC.

- [16] Bernard A. B., Jensen J. B. (1999), “*Exceptional Exporter Performance: Cause, Effect, or Both?*”, *Journal of International Economics*, vol. 47, pp. 1-25.
- [17] Bernard A. B., Jensen J. B. (2004a), “*Exporting and Productivity in the USA*”, *Oxford Review of Economic Policy*, vol. 20, n. 3, pp. 343-57.
- [18] Bernard A. B., Jensen J. B. (2004b), “*Why Some Firms Export?*”, *The Review of Economics and Statistics*, Volume 86, n. 2 (May), pp. 561-569.
- [19] Borin A., Cristadoro R. (2014), “*Gli Investimenti Diretti Esteri e le Multinazionali?*”, *Banca d'Italia, Questioni di Economia e Finanza*, n. [243](#).
- [20] Borin A., Mancini M. (2015), “*Foreign Direct Investment and firm performance: An empirical analysis on Italian firms*”, in uscita in *Banca d'Italia, Temi di Discussione*.
- [21] Bronzini R. (2010), “*Does investing abroad reduce domestic activity? Evidence from Italian manufacturing firms*”, *Bank of Italy's Working Papers*, n. [769](#).
- [22] Bugamelli M., Cristadoro R., Zevi G. (2010), “*La crisi internazionale e il sistema produttivo italiano: un'analisi su dati a livello d'impresa*”, *Giornale degli economisti e annali di economia*, vol. 69, n. 2, pp. 155-188.
- [23] Bugamelli M., Gallo M. (2012), “*I grandi esportatori in Italia: caratteristiche, strategie e performance*”, *Economia e Politica Industriale*, Franco Angeli Editore, vol. 2012(1), pp. 119-137.
- [24] Bugamelli, M., Lamorgese A. (2013), “*L'attività di SACE per l'internazionalizzazione delle imprese italiane: un'analisi su microdati*”, *mimeo*.
- [25] Casaburi L., Gattai V., Minerva A. (2008), “*Firms' International Status and Heterogeneity in Performance: Evidence From Italy*”, *Working Papers 2008.3*, Fondazione Eni Enrico Mattei.
- [26] Castellani D. (2002) “*Export behavior and productivity growth: evidence from Italian manufacturing firms*”, *Review of World Economics*, vol. 138 (4), pp. 606-628.
- [27] Castellani D., Castelli C. (2012), “*L'internazionalizzazione della R&S: scelte di localizzazione ed effetti sui paesi di origine*”, in *ICE, Rapporto sul 2011-12*, cap. 8, pp. 363-73.
- [28] D'Aurizio L., Marinucci M. (2013), “*L'attività innovativa delle imprese italiane tra il 2008 e il 2010 (Italian firms' innovation strategies in 2008-2010)*”, *Economia e Politica Industriale*, Franco Angeli Editore, vol. XI, n. 4, pp. 189-217.
- [29] Castellani D., Giovannetti G. (2010), “*Productivity and the international firm: dissecting heterogeneity*”, *Journal of Economic Policy Reform*, Taylor and Francis Journals, vol. 13(1), pp. 25-42.
- [30] Dunning J. H. (1988), “*The Eclectic Paradigm of International Production: A Restatement and Some Possible Extensions*”, in *Journal of international Business Studies*, vol. 19(1), pp.1-31.
- [31] Eaton, J., Kortum S., Kramarz F. (2004), *Dissecting trade: Firms, industries, and export destinations*, *American Economic Review (Papers and Proceedings)*, vol. 94, 150–54.
- [32] Ferragina A., Quintieri B. (2000), “*Caratteristiche delle imprese esportatrici italiane. Un'analisi su dati Mediocredito e Federmeccanica*”, *ICE Quaderni di Ricerca*, n. 4.

- [33] Greene W.H. (2003), "Econometric analysis", Prentice Hall.
- [34] Greenaway D., Kneller R. (2007), "Firm Heterogeneity, Exporting and Foreign Direct Investment: A Survey", *Economic Journal*, vol. 117, pp. 134–161.
- [35] Head K., Ries J. (2003), "Heterogeneity and the FDI versus export decision of Japanese manufacturers", *Journal of the Japanese and International Economies*, Elsevier, vol. 17(4), pp. 448-467, December.
- [36] Helpman, E., Melitz M. J., Yeaple S. R. (2004), "Exports vs. FDI with heterogeneous firms", *American Economic Review*, vol. 94 (1), pp. 300-316.
- [37] Helpman E. (2006), "Trade, FDI and the Organization of Firms", *Journal of Economic Literature*, vol. 44, pp. 589-630.
- [38] ICE (2012), "L'Italia nell'economia Internazionale Rapporto 2011-2012".
- [39] Istat (2011), "Struttura, performance e nuovi investimenti delle multinazionali italiane all'estero, 16 dicembre 2011", disponibile all'indirizzo: <http://www.istat.it/it/archivio/>.
- [40] Istat (2012), "Anno 2010: Struttura e dimensione delle imprese. Archivio Statistico delle Imprese Attive (Asia)", disponibile all'indirizzo: <http://www.istat.it/it/archivio/64179>.
- [41] Mariotti S., Mutinelli M. (2012), "Italia multinazionale 2012. Le partecipazioni italiane all'estero ed estere in Italia", Rubbettino.
- [42] Mayer T., Ottaviano G. (2007), "The Happy Few: the Internationalisation of European Firms. New Facts Based on Firm-Level Evidence", Bruegel: Brussels.
- [43] Melitz M. J. (2003), "The impact of trade on intra-industry reallocations and aggregate industry productivity". *Econometrica*, vol. 71, pp. 1695–1725
- [44] Melitz M., Ottaviano G. (2008), "Market size, trade and productivity", *Review of Economic Studies*, 2008, vol. 75, pp. 295 - 316.
- [45] Rossi S. (2006), *La regina e il cavallo. Quattro mosse contro il declino*, Laterza, Roma – Bari.
- [46] Vergara Caffarelli F., Veronese G. (2013), "Il sistema paese a supporto dell'internazionalizzazione (Italy's system for supporting internationalization)", Bank of Italy's Occasional Papers, n. [196](#).

Appendice: Tavole

Tavola A1 — Ripartizione delle imprese industriali per area, dimensione e settore (2004-2011)

Ripartizioni per area, settore e dimensione	Imprese internazionalizzate - incidenza ⁽¹⁾			Imprese internazionalizzate - composizione ⁽²⁾			Totale Imprese internazionalizzate (universo)				
	2004	2006	2011	2004	2006	2011	2004	2006	2011	Variazione 2006/2004	Variazione 2011/2006
Area											
Nord Ovest	16,8	18,3	17,7	47,7	43,6	35,1	2.380	2.551	2.273	7,2	-10,9
Nord Est	15,2	19,9	26,6	35,5	39,6	44,5	1.772	2.318	2.878	30,8	24,2
Centro	9,9	11,5	15,2	12,4	12,0	13,5	617	703	874	13,8	24,4
Sud ed isole	4,3	5,5	8,6	4,5	4,7	6,9	224	276	448	22,9	62,5
Settore											
Made in Italy ⁽³⁾	10,0	14,6	18,0	15,7	18,0	18,1	784	1.052	1.169	34,1	11,1
Chimico	17,4	26,9	31,8	12,7	15,7	16,3	633	921	1.054	45,4	14,4
Metalmecanico	16,7	17,3	20,0	54,9	49,2	47,5	2.739	2.878	3.072	5,1	6,8
Altre manifatturiere	8,5	11,0	14,4	15,0	16,5	17,1	748	965	1.104	29,0	14,4
<i>Energetiche ed estrattive.</i>	12,0	4,5	4,3	1,8	0,5	1,2	88	32	75	-63,8	134,8
Manifattura	13,4	16,1	19,5	98,2	99,5	98,8	4.905	5.815	6.398	18,6	10,0
Addetti											
20-49	7,8	9,6	10,9	39,3	40,2	39,0	1.963	2.352	2.527	19,8	7,5
50-199	20,0	23,3	29,5	40,8	40,5	42,9	2.036	2.368	2.778	16,3	17,3
200-499	44,4	53,7	54,8	13,3	13,8	12,3	666	807	797	21,1	-1,1
500 e oltre	52,7	53,5	64,0	6,6	5,5	5,7	328	320	370	-2,3	15,7
Totale imprese 50 e oltre	24,6	28,5	34,5	60,7	59,8	61,0	3.030	3.495	3.946	15,4	12,9
Totale imprese 20 e oltre	13,4	15,9	18,7	100,0	100,0	100,0	4.993	5.847	6.473	17,1	10,7

(1) In percentuale del totale delle imprese dell'area, del settore o della classe dimensionale prescelta. - (2) In percentuale del totale delle imprese internazionalizzate. (3) Comprende: tessile e abbigliamento, cuoio e calzature, legno e mobili.

Fonte: dataset B&M (2013).

Tavola A2 — Imprese italiane che producono beni o servizi all'estero, 2011

Ripartizioni per area, settore e dimensione	Imprese internazionalizzate						Totale imprese			
	Industria			Servizi non finanziari			Industria		Servizi non finanziari	
	Numero	Composizione % ⁽¹⁾	Incidenza % ⁽²⁾	Numero	Composizione % ⁽¹⁾	Incidenza % ⁽²⁾	Numero	Composizione % ⁽¹⁾	Numero	Composizione % ⁽¹⁾
Area										
Nord Ovest	2.273	35,1	17,7	1.128	41,7	10,3	12.694	37,1	10.809	33,4
Nord Est	2.878	44,5	26,6	779	28,8	10,0	10.727	31,3	7.725	23,8
Centro	874	13,5	15,2	523	19,3	7,6	5.679	16,6	6.850	21,1
Sud ed isole	448	6,9	8,6	273	10,1	3,9	5.129	15,0	7.005	21,6
Settore										
Made in Italy ⁽³⁾	1.169	18,1	18,0	.	.	.	6.435	18,8	.	.
Chimico	1.054	16,3	31,8	.	.	.	3.277	9,6	.	.
Metalmecanico	3.072	47,5	20,0	.	.	.	15.183	44,4	.	.
Altre manifatturiere	1.104	17,1	14,4	.	.	.	7.615	22,2	.	.
<i>Energetiche ed estrattive.</i>	75	1,2	4,3
Manifattura	6.398	98,8	19,5							
Commercio	.	.	.	592	21,9	4,8	.	.	12.160	37,5
Alberghi e ristoranti	.	.	.	183	6,8	4,4	.	.	4.134	12,8
Trasporti e telecomunicazioni	.	.	.	946	35,0	11,5	.	.	8.151	25,2
Altri servizi non finanziari	.	.	.	982	36,3	12,2	.	.	7.943	24,5
Addetti										
20-49	2.527	39,0	10,9	1.457	53,9	6,5	22.903	66,9	22.211	68,6
50-199	2.778	42,9	29,5	833	30,8	10,2	9.313	27,2	8.062	24,9
200-499	797	12,3	54,8	157	5,8	11,3	1.441	4,2	1.377	4,3
500 e oltre	370	5,7	64,0	257	9,5	34,4	573	1,7	738	2,3
Totale	6.473	100,0	18,7	2.703	100,0	8,3	34.230	100,0	32.388	100,0

(1) In percentuale del totale delle imprese del settore (percentuale di colonna)/(percentuale di riga). - (2) Rapporto tra imprese internazionalizzate e totale delle imprese (percentuale di riga). - (3) Comprende imprese dei settori: tessile e abbigliamento, calzature, legno e mobili.

Fonte: dataset B&M (2013).

Tavola A3 — Misure di produttività per tipologia d'impresa (2011)

Settore	Fatturato per addetto ⁽¹⁾				Valore aggiunto per addetto ⁽¹⁾⁽²⁾			
	Solo mercato domestico ⁽³⁾	Esportatrici non internaz. ⁽⁴⁾	Internaz. ⁽⁵⁾	Totale	Solo mercato domestico ⁽³⁾	Esportatrici non internaz. ⁽⁴⁾	Internaz. ⁽⁵⁾	Totale
Settore								
Made in Italy ⁽⁶⁾	113,6	203,5	288,0	228,6	39,4	49,0	61,3	52,8
Chimico	324,5	412,5	691,7	537,3	71,8	79,1	84,7	81,3
Metalmecanico	194,2	271,7	335,0	294,8	56,1	64,2	68,4	65,5
Altre manifatturiere	284,8	321,0	362,1	329,8	57,9	65,3	75,0	67,7
Addetti								
20-49	253,5	250,4	355,7	263,5	59,1	58,7	72,4	60,3
50-199	269,4	292,2	290,4	288,9	69,4	62,9	68,2	65,4
200-499	274,9	342,7	321,3	323,6	97,2	68,9	73,0	73,9
500 e oltre	232,1	366,2	525,5	466,7	119,1	75,3	75,4	78,2
Totale manifattura	224,2	288,5	382,2	322,4	56,4	63,7	71,0	66,1
	Energetico-estrattivo							
	306,9	468,5	861,7	484,1	104,0	69,3	125,3	102,6
Totale industria in senso stretto	257,7	292,3	410,9	336,2	75,9	63,8	72,8	68,8
	Servizi privati non finanziari							
Settore								
Commercio	434,3	583,1	431,1	484,0	45,2	65,2	54,5	53,2
Alberghi e ristoranti	105,7	82,1	75,2	94,6	29,0	38,4	32,6	32,0
Trasporti e telecomunicazioni	141,1	236,3	322,1	213,2	65,7	77,5	111,3	84,7
Altri servizi non finanziari	100,3	266,4	277,6	166,2	39,6	77,1	73,3	53,7
Addetti								
20-49	298,6	381,0	452,5	338,1	56,1	60,7	72,3	59,2
50-199	247,9	395,4	510,7	320,9	54,3	60,8	77,7	58,6
200-499	222,4	351,7	489,8	302,9	50,1	72,7	100,9	65,6
500 e oltre	130,5	345,2	250,2	201,6	34,0	84,2	82,3	59,6
Totale servizi privati non finanziari	210,9	371,4	316,2	272,4	46,2	68,0	82,9	60,2

(1) Migliaia di euro a prezzi correnti. - (2) Dati desunti dagli archivi CERVED. - (3) Imprese che realizzano il loro fatturato interamente in Italia. - (4) Imprese che realizzano parte del loro fatturato sui mercati esteri ma che non sono delocalizzate fuori dall'Italia. - (5) Imprese presenti con stabilimenti all'estero. - (6) Comprende imprese dei settori: tessile e abbigliamento, cuoio e calzature, legno e mobili.

Fonte: dataset B&M (2013).

Tavola A4 — Dotazione di capitale, spesa in ricerca e sviluppo e qualità della forza lavoro

Settore	Manifattura											
	Stock di capitale per addetto ⁽¹⁾				Spesa in R&S per addetto ⁽¹⁾				% Impiegati su occupazione totale			
	Solo mercato domestico ⁽²⁾	Esportatrici non internaz. ⁽³⁾	Internaz. ⁽⁴⁾	Totale	Solo mercato domestico ⁽²⁾	Esportatrici non internaz. ⁽³⁾	Internaz. ⁽⁴⁾	Totale	Solo mercato domestico ⁽²⁾	Esportatrici non internaz. ⁽³⁾	Internaz. ⁽⁴⁾	Totale
Settore												
Made in Italy ⁽⁵⁾	26,0	38,9	47,4	41,7	0,9	1,4	2,4	1,7	24,3	34,6	45,0	37,7
Chimico	55,5	80,0	133,9	105,0	0,2	1,8	5,7	3,6	34,3	45,6	51,6	47,9
Metalmecanico	46,7	63,0	73,0	66,8	0,6	3,5	6,7	4,8	27,6	37,1	42,1	38,7
Altre manifatturiere	91,5	82,0	105,4	91,4	0,4	0,8	1,1	0,8	29,7	33,1	36,6	33,8
Addetti												
20-49	46,8	45,5	55,7	47,1	0,6	1,3	1,7	1,2	27,4	37,0	43,5	36,1
50-199	79,2	72,8	66,8	71,1	0,4	1,6	2,6	1,9	27,5	34,8	43,5	37,3
200-499	117,0	87,0	72,2	79,1	0,5	2,2	3,1	2,7	39,2	37,5	41,4	39,9
500 e oltre	86,2	81,1	104,0	97,8	0,3	8,3	8,7	8,5	37,1	40,9	43,0	42,4
Totale manifattura	62,2	65,9	84,3	73,8	0,5	2,3	5,1	3,3	28,4	36,8	42,8	38,6
	Energetico-estrattivo											
	158,1	102,3	178,2	157,5	0,1	0,3	0,9	0,2	45,2	51,2	66,9	52,1
Totale industria in senso stretto	96,4	66,8	90,4	80,4	0,4	2,3	5,1	3,1	35,2	37,1	44,3	39,8

(1) Migliaia di euro a prezzi correnti. - (2) Imprese che realizzano il loro fatturato interamente in Italia. - (3) Imprese che realizzano parte del loro fatturato sui mercati esteri ma che non sono delocalizzate fuori dall'Italia. - (4) Imprese presenti con stabilimenti all'estero. - (5) Comprende imprese dei settori: tessile e abbigliamento, cuoio e calzature, legno e mobili.

Fonte: dataset B&M (2013).

Tavola A5 — Premio di produttività per le imprese manifatturiere esportatrici e multinazionali (2011)

Variabili	Fatturato per addetto			VA per addetto				TFP			
	USA ⁽¹⁾	a ⁽²⁾	b ⁽³⁾	a ⁽²⁾	b ⁽³⁾	a ⁽²⁾	b ⁽³⁾	a ⁽²⁾	b ⁽³⁾	a ⁽²⁾	b ⁽³⁾
multinazionali	0,54 14,43	0,58 13,05	0,57 12,38	0,35 8,69	0,29 6,23			0,70 11,89	0,36 6,94		
esportatici	0,39 9,54	0,42 10,15	0,37 9,00	0,23 6,04	0,15 3,57	x x	x x	0,47 8,54	0,16 3,62	x x	x x
differenza MNC - Exp	0,15 3,69	0,17 5,03	0,19 6,14	0,13 4,35	0,14 3,58			0,23 5,55	0,19 5,99		
MNC avanzati						0,37 8,30	0,29 5,94			0,73 11,54	0,36 6,94
MNC emergenti						0,33 6,41	0,28 4,90			0,64 8,56	0,33 5,71
differenza AVA - EME						0,03 0,66	0,02 0,32			0,09 1,29	0,02 0,44
Numero di imprese	3.202	2.288	2.288			1.828	1.828				
R-squared		0,26	0,42								

t-test riportati in carattere corsivo sotto il coefficiente a cui si riferiscono.

(1) Helpman, Melitz e Yeaple, 2004. - (2) a = dummy settoriali per macrosettori. - (3) b = dummy settoriali al livello di 4 cifre ATECO.

Fonte: dataset B&M (2013) per le stime (a) e (b).

Tavola A6 — Indagine *Invind*, Imprese Manifatturiere, Struttura del Panel

Tipo di Impresa	Numero imprese presenti nel 2006	Numero imprese presenti nel 211	Numero imprese presenti nel 2006 e nel 2011	Panel_1 ⁽¹⁾	Panel_2 ⁽²⁾
Domestica	239	239	239	182	155
Esportatrice pre 2007	873	873	873	620	547
Esportatrice post 2007	55	55	55	32	30
Internazionalizzata pre 2007	480	480	480	339	308
Internazionalizzata post 2007	90	90	90	66	57
Imprese non classificabili ⁽³⁾	1.158	1.020	-	-	-
Totale imprese	2.895	2.757	1.737	1.239	1.097

(1) Sotto-campione Panel_1 formato da imprese rilevate nel 2006 e nel 2011, per le quali erano disponibili i dati necessari per calcolare la variazione 2009/2007, utilizzato per i modelli delle stime relative alla prima parte della crisi (tav. 8).

(2) Sotto-campione Panel_2 formato da imprese rilevate nel 2006 e nel 2011, per le quali erano disponibili i dati necessari per calcolare la variazione 2012/2009, utilizzato per i modelli delle stime relative alla seconda parte della crisi (tav. 8).

(3) Imprese non utilizzate nelle stime relative alla crisi (tav. 8).