

3 MARZO 2017

Una tassonomia delle modalità di internazionalizzazione delle imprese italiane

Nel decennio in corso, anche a seguito di una recessione di eccezionale durata (2011-2014), il sistema produttivo italiano ha dovuto fronteggiare un ampio divario tra la domanda interna, stagnante o in flessione, e quella estera, in aumento. Negli ultimi anni di ripresa ciclica il divario si è ridotto, ma rimane consistente. In tali condizioni, la capacità di vendere i propri prodotti all'estero diviene un fattore fondamentale per la competitività delle imprese.

Allo stesso tempo, i grandi cambiamenti produttivi in corso a livello mondiale, dalla globalizzazione degli scambi al ridisegnarsi delle catene globali del valore, sollecitano in misura crescente la tenuta competitiva del sistema produttivo italiano e rendono determinante, per le imprese, non solo la capacità di esportare, ma anche le *modalità* con le quali operare sui mercati internazionali: l'estensione dei mercati, l'eventuale attività di importazione e le sue interazioni con l'export, fino alla delocalizzazione produttiva.

La letteratura economica,¹ a sua volta, ha mostrato da tempo come a forme più "complesse" di internazionalizzazione si associno, in media, dimensioni d'impresa più ampie e una performance d'impresa strutturalmente migliore, soprattutto in termini di produttività.

Tutto questo rappresenta una severa sfida per la capacità di classificazione e misurazione del fenomeno dell'internazionalizzazione delle imprese da parte della statistica ufficiale.

Tuttavia, a partire dai nuovi registri statistici integrati recentemente costruiti dall'Istat è possibile individuare una nuova classificazione delle forme di internazionalizzazione adottate dalle imprese italiane, in grado di rappresentare il fenomeno tenendo conto delle sue diverse manifestazioni e del diverso grado di complessità strategica e organizzativa connesso a queste ultime.

In particolare, è possibile costruire una tassonomia delle strategie di internazionalizzazione formata da sei classi mutualmente esclusive e rappresentative di diverse modalità di operatività sui mercati esteri. Con un percorso che idealmente procede da forme più elementari a strutture via via più complesse, le prime quattro classi individuano altrettante tipologie di internazionalizzazione commerciale, le altre due si riferiscono all'internazionalizzazione produttiva:

¹ Si vedano ad esempio Helpman E., M. Melitz e S. Yeaple, "Export versus FDI with heterogeneous firms", *American Economic Review*, 94, pp. 300-316, 2004; e Altomonte C., T. Aquilante e G. Ottaviano, "The Triggers of Competitiveness: the EFIGE Cross Country Report" *Bruegel Blueprint Series*, Volume 17, 2012.

- **Solo importatori:** imprese che svolgono attività di importazione ma non di esportazione;
- **Solo esportatori:** imprese che non importano e svolgono un'attività di esportazione verso i paesi Ue e/o verso un massimo di quattro aree geografiche extra-Ue;²
- **Two-way traders:** imprese che effettuano attività sia di esportazione sia di importazione;
- **Global:** imprese che esportano in almeno cinque aree extra-europee;
- **MNE_IT:** imprese residenti sul territorio nazionale appartenenti a gruppi a controllo italiano che hanno affiliate estere;
- **MNE_EST:** imprese residenti sul territorio nazionale appartenenti a gruppi a controllo estero.

Ciascuna impresa è assegnata a una sola classe; nel caso in cui una impresa presenti più caratteristiche tra quelle selezionate per l'allocazione lungo la scala dell'internazionalizzazione, essa è attribuita alla classe più elevata. Ciò implica che, ad esempio, la classe "Global" può comprendere anche imprese che importano e/o esportano nell'Ue (oltre che in almeno cinque aree extra-Ue), mentre nelle classi "MNE_IT" e "MNE_EST" possono trovarsi imprese che esportano e/o importano, e appartengono a gruppi multinazionali (rispettivamente italiani ed esteri).

Tavola 1 - Caratteristiche delle imprese per forme di internazionalizzazione. Anni 2011 e 2014

	Numero di imprese	%	Dimensione media (addetti)	Quota di addetti (%)	Quota di valore aggiunto (%)	Produttività (valore aggiunto per addetto; euro; mediana)	Quota sul totale export (%)	Quota di fatturato esportato (%; mediana)
2011								
Solo importatori	167651	47,1	6,3	17,0	10,8	24523	-	-
Solo esportatori	69907	19,6	6,7	7,5	4,4	30994	2,2	3,4
Two-way traders	80963	22,7	15,2	19,9	15,8	44846	13,8	4,2
Global	12094	3,4	35,4	6,9	6,4	57477	16,1	46,1
MNE Estero	10914	3,1	109,6	19,4	24,3	72689	27,9	7,8
MNE IT	14468	4,1	124,7	29,2	38,3	63623	40,0	24,4
Totale	355997	100,0	17,3	100,0	100,0	33456	100,0	5,1
2014								
Solo importatori	149246	44,1	6,5	16,2	10,2	21810	-	-
Solo esportatori	72577	21,4	6,1	7,5	4,4	27572	2,0	4,2
Two-way traders	78909	23,3	14,9	19,7	16,3	42327	12,9	4,8
Global	12926	3,8	34,8	7,6	7,7	57373	16,9	49,4
MNE Estero	10026	3,0	115,2	19,4	24,2	73375	29,5	9,2
MNE IT	14837	4,4	118,6	29,6	37,2	62020	38,7	29,1
Totale	338521	100,0	4,2	100,0	100,0	30920	100,0	6,1

Fonte: elaborazioni su dati Frame-SBS

² Le aree geografiche considerate sono dieci: UE-28; Paesi europei non Ue; Africa settentrionale; Altri paesi africani; America settentrionale; America centro-meridionale; Medio Oriente; Asia centrale; Asia orientale; Oceania e Altri territori e destinazioni.

La Tavola 1 riporta le principali caratteristiche strutturali delle diverse forme di internazionalizzazione per gli anni 2011 e 2014.

Tale classificazione ha costituito il fondamento di analisi dell'internazionalizzazione delle imprese italiane presentate in diverse pubblicazioni Istat. Il riferimento è:

1. al **Rapporto sulla competitività dei settori produttivi**, nel quale la tassonomia è stata introdotta in occasione dell'edizione del 2013 (<http://www.istat.it/it/archivio/82456>) e successivamente riutilizzata nell'edizione del 2017 (<http://www.istat.it/it/archivio/197346>);
2. all'edizione 2013 del **Rapporto annuale Istat** (<https://www.istat.it/it/archivio/89629>);
3. al **Rapporto congiunto Istat-Cnel** del 2016 su "Produttività, struttura e performance delle imprese esportatrici, mercato del lavoro e contrattazione integrativa" (<https://www.istat.it/it/archivio/181931>).

In tutte le circostanze citate la nuova classificazione ha fornito un'utile chiave di analisi della performance del sistema produttivo italiano in un periodo nel quale, come si è detto, la capacità di operare su scala internazionale ha rappresentato un elemento determinante per la tenuta competitiva delle nostre imprese. Infine, la qualità e la robustezza dei risultati ottenuti in tali occasioni hanno stimolato la produzione di ulteriori analisi basate sulla tassonomia qui presentata, le cui evidenze hanno trovato valorizzazione in pubblicazioni esterne all'Istat, di carattere sia istituzionale,³ sia scientifico.⁴

³ Costa S., F. Luchetti e C. Vicarelli, "*Be Global*: le modalità vincenti dell'internazionalizzazione delle imprese in tempo di crisi", Rapporto ICE "Reti produttive internazionali", di prossima pubblicazione.

⁴ Costa S., C. Pappalardo e C. Vicarelli, "Internationalization choices and Italian firm performance during the crisis", *Small Business Economics*, Springer, vol. 48(3), pp. 753-769, 2017; Costa S., F. Luchetti, E. Mazzeo, F. Sallusti e C. Vicarelli, "Struttura, performance e potenzialità di crescita delle imprese esportatrici italiane negli anni del «double dip»", *L'Industria*, vol. 1, Gennaio-Marzo, pp. 71-100, 2016.