

Le imprese estere in Italia e i nuovi paradigmi della competitività

a cura di Valentina Meliciani e Anna Ruocco

RUBETTINO



Ministry of Foreign Affairs
and International Cooperation



La pubblicazione del presente volume e l'attività di supporto alla ricerca della Dott.ssa Sara Landi hanno ricevuto il contributo dell'Unità di Analisi, Programmazione e Documentazione Storica del Ministero degli Affari Esteri e della Cooperazione Internazionale ai sensi dell'Art. 23-bis del DPR 18/1967 nell'ambito del progetto *Grandi imprese estere e filiere produttive italiane: dall'impatto sui territori all'integrazione delle PMI nelle catene globali del valore*.

Le opinioni contenute in questo lavoro riflettono quelle degli autori e non sono necessariamente rappresentative dell'opinione del Ministero degli Affari Esteri e della Cooperazione Internazionale.

Il volume è stato realizzato con il contributo di



Introduzione*

Le multinazionali estere (MNE) in Italia non solo mostrano una crescita continua, ma sono capaci di utilizzare al meglio le economie di scala e i vantaggi competitivi derivanti dalla loro struttura organizzativa e posizionamento internazionale per espandersi, entrare in nuovi mercati e affrontare in maniera competitiva le sfide digitali. La crescente frammentazione della produzione nelle *global value chains* (GVCs) porta le multinazionali che governano tali catene a suddividere la propria attività in segmenti per collocare ciascuna parte nella posizione più vantaggiosa, o per smaltire alcune parti ritenute non fondamentali e concentrarsi su altre.

In un'economia sempre più globalizzata e digitale, le multinazionali e in generale i gruppi di imprese, giocano un ruolo crescente; la peculiarità della loro struttura organizzativa, più o meno complessa, i modelli di *corporate* e di *governance* adottati, le dimensioni, sono elementi che impattano sulla capacità di queste forme organizzative di reagire in maniera più tempestiva alle nuove sfide globali.

Anche in Italia, il ruolo delle multinazionali ha avuto negli ultimi anni un'attenzione sempre maggiore da parte dei *policy maker*, in quanto patrimonio e *asset* strategico per lo sviluppo del sistema Paese.

Sulla base di queste considerazioni, il Rapporto prende le mosse da una dettagliata analisi descrittiva del peso delle imprese multinazionali estere sull'economia italiana per poi approfondire la loro *performance*, le caratteristiche strutturali, il posizionamento all'interno delle catene globali del valore e la loro vicinanza ai temi della sostenibilità ambientale.

Il **primo capitolo** evidenzia l'apporto delle multinazionali estere al sistema economico del Paese e agli scambi commerciali con l'estero, sottolineando non solo la loro rilevanza ma anche la loro dinamicità, soprattutto in termini di investimenti. Grazie alla ricchezza dei dati contenuti nel Registro statistico dei gruppi d'impresa e alla messa a disposizione del più recente Censimento permanente delle imprese (2019), diviene possibile analizzare le principali caratteristiche strutturali delle multinazionali estere, quali i modelli di *governance* (il paese di origine del capitale

* Il rapporto completo (o i singoli capitoli) e il relativo dataset sono scaricabili sul sito www.impreseestere.it

o l'*ownership* pubblica/privata). Si passa poi a un'approfondita analisi della dimensione e della *performance*, che rivela il contributo delle MNE alla creazione di valore aggiunto e riporta i dati sulla composizione e redistribuzione dello stesso sotto forma di retribuzioni ai dipendenti. Il confronto tra imprese domestiche ed estere mette in luce differenze sostanziali nella struttura dimensionale (95,8 addetti medi per le multinazionali a controllo estero contro 3,7 per le altre imprese residenti), così come differenze nella *performance* economica, misurata in termini di valore aggiunto per addetto e produttività del lavoro (88.800 euro per le imprese a controllo estero contro 52.100 euro delle imprese a controllo nazionale), che possono essere spiegate dalla diversa propensione alla ricerca applicata e all'innovazione e che si riducono notevolmente se si considera il sottocampione delle grandi imprese. Tali differenze consentono, infine, di mantenere e incrementare i salari rispetto a quanto offerto dalle imprese domestiche (il costo unitario del lavoro nell'industria è pari a 60mila euro per le imprese estere, 50mila per le domestiche). In ultimo, il capitolo riporta i dati sui vertici delle multinazionali estere che operano in Italia: questi risultano residenti principalmente nell'Unione europea (65,6% delle imprese, 62,7% degli addetti e 59,0% del fatturato), seguono il Nord America (14,3% delle affiliate estere, 20,7% degli addetti e 20,1% del fatturato) e gli altri Paesi europei (10,8% delle controllate estere, 8,9% degli addetti e 7,4% del valore aggiunto). Da sottolineare che, pur essendo presenti circa 150 Paesi di residenza dei vertici delle multinazionali estere, i primi dieci tra questi per numero di imprese controllate assorbono l'86,6% degli addetti, il 77,4% del fatturato, l'81,8% del valore aggiunto e l'84,6% della spesa in ricerca e sviluppo.

Il **secondo capitolo** impiega gli stessi dati e li combina con il Registro Asia e il Frame SBS Territoriale per esaminare i modelli di corporate caratteristici delle multinazionali a capitale estero: le loro strategie organizzative, gestionali e innovative vengono messe a confronto con le imprese multinazionali a controllo italiano, i gruppi domestici e le imprese non appartenenti a gruppi (indipendenti). In particolare, lo sguardo si rivolge alle politiche di gestione del personale, alle relazioni con altre imprese o istituzioni e alla propensione a investire in ricerca e sviluppo. Se nel panorama mondiale e ancor di più in quello italiano la struttura organizzativa più diffusa è l'impresa familiare e personale, tra le imprese a controllo estero, invece, si evidenziano un modello organizzativo meno tradizionale (solo il 20,2% di queste è a conduzione familiare) e una minore propensione al ricambio generazionale. Considerando le politiche di gestione del personale, lo scarto tra capacità di acquisizione di nuove risorse umane delle imprese multinazionali a controllo estero è nettamente superiore alle altre tipologie di gruppi (l'84,7% ha fatto nuove assunzioni rispetto al 77,9% delle imprese a controllo italiano e al 72,1% dei gruppi domestici). Anche considerando le attività di formazione aziendale non obbligatoria, le multinazionali dichiarano un'attenzione e una capacità maggiore (il 59,6% di imprese estere dichiara di avere effettuato attività formative rispetto ad esempio

al 20,5% delle indipendenti). Tra gli effetti positivi connessi all'appartenenza a gruppi multinazionali rientra anche la creazione di relazioni con le imprese locali, sia clienti sia fornitori, indice su cui le multinazionali (estere e italiane) registrano la stessa incidenza, a conferma di come operare in contesti internazionali influisca positivamente sul capitale relazionale dell'impresa. A ciò si accompagna una maggiore capacità di investire in ricerca e sviluppo e di trainare nel territorio altri attori economici, particolarmente evidente nei gruppi di imprese a controllo estero e italiano rispetto alle imprese indipendenti, motivata dalla gestione manageriale e non familiare di questo tipo di impresa.

Il **terzo capitolo** elabora dati di bilancio per determinare il posizionamento delle imprese multinazionali estere all'interno delle catene globali del valore e gli effetti distributivi che ne derivano, identificando poi quali sono i segmenti della filiera produttiva in cui vi sia un maggior vantaggio competitivo. Le multinazionali il più delle volte assumono il ruolo di *lead firm*, di coordinamento che si esercita anche sui segmenti della filiera produttiva che non sono direttamente integrati all'interno del perimetro societario, definendo quali sono le pratiche concrete e le modalità organizzative, le *best practices*, attraverso cui viene suddiviso il lavoro tra le imprese e gli altri attori coinvolti. Le imprese di una filiera risultano inserite in un più ampio *network* produttivo per cui tutte partecipano alla creazione di valore, ognuna con la propria peculiare attività economica. A parità di *task*, le imprese estere in Italia generano un più alto valore se confrontate con quelle italiane in quasi tutti i segmenti delle filiere, con la sola esclusione dei punti più estremi, dove comunque le stime ci dicono che la differenza non è statisticamente significativa. Ciò indica che se le imprese domestiche ed estere riescono a competere nelle fasi di manifattura dei prodotti, d'altro canto le imprese multinazionali estere riescono ad apportare un valore aggiunto maggiore al prodotto grazie alle fasi dedicate alla ricerca e sviluppo, all'ingegnerizzazione e ai servizi al cliente successivi alla vendita del prodotto finale. Quando ci concentriamo su quanto accaduto durante la recente crisi pandemica nel 2020, infine, osserviamo che le imprese estere in Italia hanno vincoli finanziari meno stringenti: esse presentano una maggiore liquidità e una maggiore solvibilità dell'impresa domestica media, che consentono una maggior resilienza e capacità di risposta agli *shock* negativi.

Il rapporto si conclude con il **quarto capitolo**, che è dedicato ai temi della sostenibilità ambientale. Il capitolo elabora indici compositi che misurano l'orientamento alla sostenibilità delle imprese multinazionali estere, guardando ai diversi fattori che influenzano questo fenomeno e analizzando il loro rapporto congiunto con l'innovazione e il dinamismo, attraverso la costruzione di un indice sintetico di sostenibilità ambientale, un indicatore complesso in grado di sintetizzare il segnale rilevabile da quaranta variabili raccolte dal primo Censimento in merito alle azioni ed ai comportamenti delle imprese. I risultati presentati mettono in evidenza come le grandi imprese a controllo estero si caratterizzino per una propensione

alla sostenibilità ambientale superiore a quella delle altre tipologie di imprese, con rilevabili differenze dimensionali e settoriali. Inoltre, la sostenibilità ambientale è associata a livelli di dinamismo, qualità e innovazione delle imprese diversi a livello sia dimensionale sia settoriale. Sulla base dell'analisi dei dati economici analizzati e della rilevanza delle imprese estere sotto il profilo delle migliori pratiche nel campo della sostenibilità e dell'ambiente, si evince che la loro presenza può giocare un ruolo strategico per l'economia italiana nel suo complesso, ma soprattutto per i territori in cui operano.

Capitolo 1.

Il peso delle imprese a capitale estero nell'economia italiana*

* Il capitolo è stato curato da Alessandro Faramondi (Istat). Il paragrafo 1 è stato curato da Serena Migliardo (Istat). I paragrafi 2, 4 e 5 sono a cura di Emanuela Trinca (Istat), il paragrafo 2.2 è a cura di Andrea Linarello (Banca d'Italia), il paragrafo 3 è a cura di Elisabetta Bilotta (Istat). Per l'editing dei testi, delle tavole e dei grafici, Valentina Cava (Istat).

1. Introduzione

Il fenomeno delle multinazionali ha avuto negli ultimi anni un'attenzione sempre maggiore da parte sia dei *policy maker* sia della statistica ufficiale. Da un lato c'è stata una focalizzazione sugli aspetti fiscali legati alle transazioni generate da tali unità economiche, dall'altro la necessità di fornire un quadro statistico di riferimento al fenomeno, per poterlo meglio qualificare e analizzare, soprattutto nei conti nazionali, da parte di OECD, EUROSTAT e ONU. Le multinazionali registrano una crescita continua, sfruttano le economie di scala e i vantaggi competitivi derivanti dalla loro struttura organizzativa e posizionamento internazionale per espandersi, entrare in nuovi mercati e affrontare in maniera competitiva le sfide digitali.

La crescente frammentazione della produzione nelle *GVCs*¹ porta le multinazionali che governano tali catene a suddividere la propria attività in segmenti per collocare ciascuna parte nella più vantaggiosa posizione, o per smaltire alcune parti ritenute non fondamentali e concentrarsi su altre. Da diversi anni molte economie hanno modificato la propria legislazione per attrarre tali investimenti, invogliando le imprese multinazionali, tramite vantaggi fiscali o sussidi, ad aprire sedi nei propri territori. In un'economia sempre più globalizzata e digitale, le multinazionali e in generale i gruppi di imprese giocano un ruolo crescente; la peculiarità della loro struttura organizzativa, più o meno complessa, i modelli di *corporate* e di *governance* adottati, le dimensioni, sono elementi che impattano sulla capacità di queste forme organizzative di reagire in maniera più tempestiva alle nuove sfide globali.

¹ La produzione internazionale, il commercio e gli investimenti sono sempre maggiormente organizzati all'interno delle cosiddette catene globali del valore (*global value chains*, *GVCs*) nelle quali momenti diversi del processo produttivo vengono realizzati in Paesi diversi. La globalizzazione spinge le imprese a ristrutturare le loro operazioni a livello internazionale attraverso attività di *outsourcing* e *offshoring* (OECD).

2. L'apporto delle imprese a controllo estero in Italia

Le imprese appartenenti a gruppi multinazionali esteri rappresentano in Italia un **segmento numericamente limitato ma economicamente molto rilevante** del sistema produttivo e allo stesso tempo si differenziano dalle altre tipologie di imprese presenti sul territorio nazionale. In particolare, la **prevalenza di imprese di medio-grandi dimensioni concentrate nei settori a elevato contenuto tecnologico** sembra attribuire al capitale estero un **ruolo complementare rispetto alla vocazione industriale nazionale**, caratterizzata dal ruolo dominante dei sistemi di piccola e media impresa, specializzati nei settori tradizionali e della meccanica strumentale.

In questo capitolo analizziamo il segmento delle imprese appartenenti a gruppi multinazionali, seguendone anche l'andamento nel tempo², e confrontiamo la *performance* rispetto al resto delle imprese residenti in Italia.

Nel 2019, ultimo anno disponibile dei dati desunti dalla rilevazione Istat sulle imprese a controllo estero (INWARD FATS), **risultano attive in Italia 15.779 imprese a controllo estero**, pari a solo lo **0,4% del totale delle imprese residenti**, che contribuiscono ai principali aggregati economici nazionali dell'industria e dei servizi con **l'8,7% degli addetti, il 19,3% del fatturato e il 16,3% del valore aggiunto**. Di particolare rilevanza è, inoltre, l'apporto del capitale estero alla **spesa delle imprese per ricerca e sviluppo (26%)** e agli scambi di merci con l'estero, con quote pari al 32,1% per le esportazioni e al 50,7% per le importazioni.

BOX 1 - Composizione settoriale delle multinazionali estere in Italia

Le controllate estere attive nei servizi sono oltre 11mila mentre nell'industria sono presenti circa 4.500 unità. Il settore dei servizi ha una maggiore incidenza economica, fatturando il 20,7 % del totale (17,6% dell'industria), producendo un valore aggiunto pari al 17,1% (15,1% dell'industria) e attivando una spesa in ricerca e sviluppo pari al 29,5% (24,3% dell'industria). Le unità presenti nell'industria, seppur in numero inferiore, superano in termini di addetti il settore dei servizi (9,2% per l'industria, 8,2% per i servizi).

Nei servizi, le imprese estere operano prevalentemente nel settore dell'informazione e comunicazione (16,3% degli addetti, 32,8% del fatturato, 27,7% del valore aggiunto e 17,4% della spesa in ricerca e sviluppo), nel noleggio, agenzie di viaggio e servizi di supporto alle imprese (15,5% degli addetti, 21,2% del fatturato, 25,1% del valore aggiunto e 14% della spesa in ricerca e sviluppo) e nel commercio (9,7% degli addetti, 22,8% del fatturato, 22,1% del valore aggiunto e 43,3% della spesa in ricerca e sviluppo). In quest'ultimo settore attivano una quota rilevante degli scambi internazionali, realizzando il 39,6% delle esportazioni del settore e il 60,9% delle importazioni.

Nel settore industriale, le imprese multinazionali operano nella fabbricazione di prodotti farmaceutici (49,6% del valore aggiunto, 51,8% degli addetti, 55% del fatturato e 40,2% della spesa in ricerca e

² In base ai dati relativi alla Rilevazione annuale Istat sulle imprese a controllo estero.

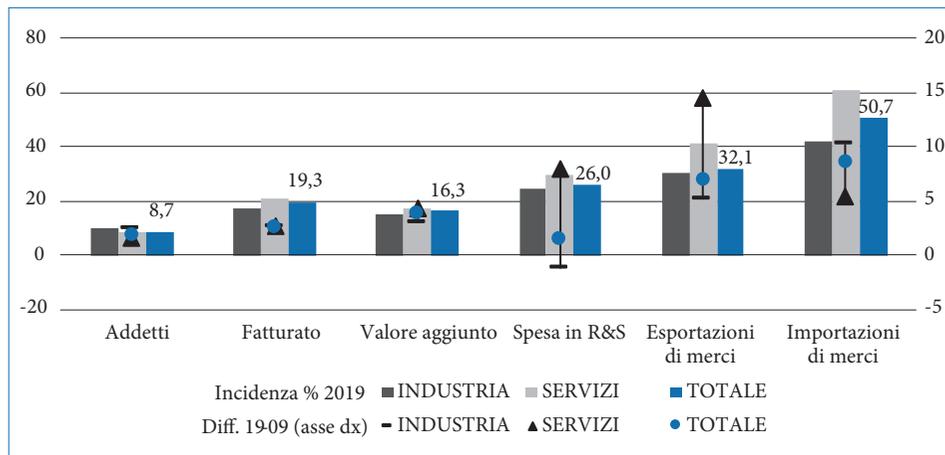
sviluppo), nella fabbricazione di prodotti chimici (41% del valore aggiunto, 29,7% degli addetti, 39,3% del fatturato e 38,3% della spesa in ricerca e sviluppo), nella fabbricazione di apparecchiature elettriche ed apparecchiature per uso domestico non elettriche (33,4% del valore aggiunto, 28,5% degli addetti, 36,5% del fatturato e 51,5% della spesa in ricerca e sviluppo) e nella fabbricazione di autoveicoli, rimorchi e semirimorchi (28,7% del valore aggiunto, 25,7% degli addetti, 18,6% del fatturato e 25,1% della spesa in ricerca e sviluppo).

L'apporto delle imprese a controllo estero all'economia nazionale è cresciuto notevolmente in dieci anni. Infatti, dal confronto con i dati 2009 si può evidenziare come **le multinazionali abbiano accresciuto il loro apporto all'occupazione di 1,7 punti percentuali** (dal 7% del 2009 all'8,7% del totale degli occupati nel 2019), **di 2,5 punti percentuali al fatturato e di 3,7 punti percentuali al valore aggiunto**. Se l'occupazione è cresciuta maggiormente nel settore dell'industria, l'aumento del contributo al valore aggiunto, al fatturato e alla spesa in ricerca e sviluppo è stato più ampio nel settore dei servizi.

Di notevole rilievo l'incremento del contributo delle multinazionali estere agli scambi con l'estero che per le esportazioni è stato del +6,9% e per le importazioni addirittura del +8,6% (Figura 1).

Figura 1 - Principali aggregati economici delle imprese a controllo estero per macro settore - Anno 2019 e variazioni rispetto al 2009

(In percentuale del complesso delle imprese residenti in Italia)



Fonte: Elaborazioni su dati Istat - Rilevazione imprese a controllo estero

Esaminando nel complesso il sistema produttivo italiano è evidente, infatti, che, in dieci anni, la presenza delle multinazionali estere ha contribuito in modo determinante all'andamento sia in termini occupazionali che di profitto. Il totale delle imprese **dal 2009 al 2019** ha subito una perdita in termini di addetti pari all'1% (quasi 175mila unità), mentre le imprese a controllo estero hanno **incrementato gli occupati del 23,6% (oltre 289mila unità)**. Nello stesso intervallo temporale, la **variazione in positivo del valore aggiunto del totale delle imprese (+195 miliardi)** è spiegata per quasi il **30% (+54 miliardi) dalle imprese appartenenti a gruppi multinazionali esteri**, pur rappresentando queste, come già detto, un segmento molto limitato del totale delle imprese italiane (0,4% sul totale delle imprese dell'industria e dei servizi).

Nei settori tradizionali del Made in Italy, la presenza delle multinazionali estere ha avuto un incremento in termini di rilevanza economica nel corso degli ultimi dieci anni, a seguito di importanti acquisizioni, soprattutto nel settore del lusso. Infatti, la quota di valore aggiunto prodotta dalle multinazionali estere è più che triplicata nel settore della confezione di articoli di abbigliamento e fabbricazione di articoli in pelle e simili, passando dal 3,5% del 2009 all'11,8% del 2019, e quasi triplicata nel settore tessile passando dal 4,2% all'11,7%.

2.1 Imprese multinazionali e scambi con l'estero

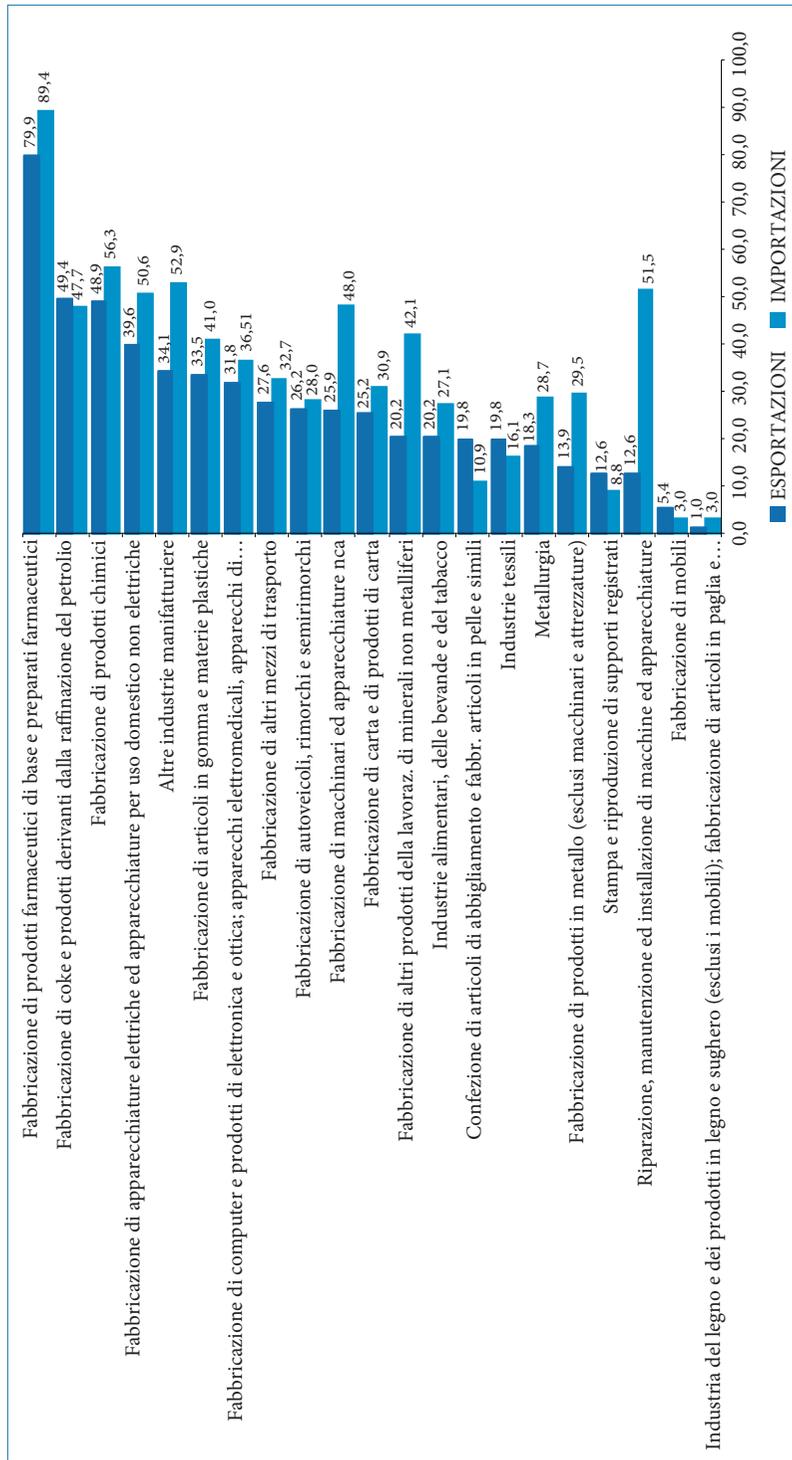
L'apporto delle imprese appartenenti a gruppi multinazionali esteri allo scambio commerciale con l'estero è molto rilevante, in particolare nel settore industriale. Nel 2019 le imprese estere hanno realizzato quasi un terzo (32,06%) delle esportazioni e oltre il 46% delle importazioni del complesso delle imprese residenti in Italia.

È interessante sottolineare il loro ruolo ponendo attenzione agli scambi intra-gruppo, ovvero transazioni realizzate con imprese estere appartenenti allo stesso gruppo internazionale: la quota degli scambi intra-gruppo (*intra-firm trade*) sul totale dei flussi commerciali attivati da queste imprese è pari a più di due terzi per l'export (67,94%) e a più della metà per l'import (58,81%).

Analizzando l'andamento a livello settoriale, le imprese estere che operano nella fabbricazione di prodotti farmaceutici hanno realizzato quasi due terzi delle importazioni (63,6%) e quasi l'80% delle esportazioni (79,8%) a livello nazionale. A seguire troviamo il settore della raffinazione e dei prodotti derivanti dal petrolio che contribuisce a oltre l'85% delle importazioni, e poi il settore chimico e quello delle apparecchiature elettriche e non che esprimono le stesse percentuali, con il 40% dell'export e il 66,3% dell'import.

Le multinazionali estere incidono maggiormente sulle esportazioni nazionali (Figura 2) nella fabbricazione di prodotti farmaceutici (79,9%), di coke e prodotti derivati (49,4%), di prodotti chimici (48,9%) e apparecchiature elettriche ed apparecchiature per uso domestico non elettriche (39,6%).

Figura 2 - Interscambio commerciale delle imprese a controllo estero nel settore manifatturiero
(Quota percentuale sull'interscambio nazionale)



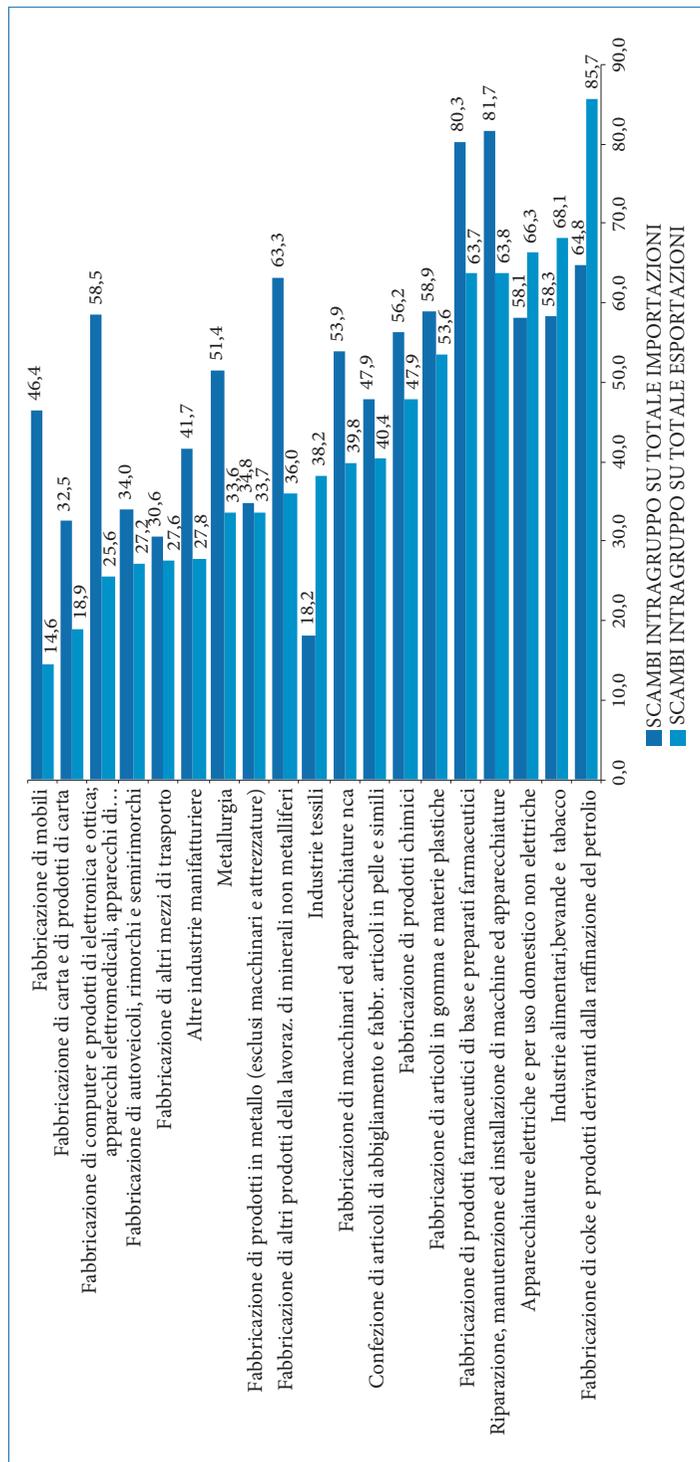
Fonte: Elaborazioni su dati Istat - Rilevazione imprese a controllo estero

Dal lato delle importazioni, contribuiscono per l'89,4% al totale nazionale derivante dalla fabbricazione di prodotti farmaceutici di base e preparati farmaceutici, per il 56,3% a quello derivante dalla fabbricazione di prodotti chimici. Seguono le altre industrie manifatturiere (52,95%), la fabbricazione di apparecchiature elettriche (50,6%), la fabbricazione di prodotti chimici (48,2%) e la fabbricazione di macchinari e apparecchiature nca (48%).

La componente intra-gruppo per le esportazioni (Figura 3) risulta pari al 39,3%, con quote significative di scambi *intra-firm* per le industrie attive nella fabbricazione di coke e prodotti derivanti dalla raffinazione del petrolio (85,7%), per le industrie alimentari delle bevande e del tabacco (68,1%), per la fabbricazione di apparecchiature elettriche ed apparecchiature per uso domestico non elettriche (66,3%).

Per le importazioni, la componente intra-gruppo risulta pari al 58,8% con un'incidenza particolarmente significativa nella fabbricazione di prodotti farmaceutici (80,3%), nella fabbricazione di coke e prodotti derivanti dalla raffinazione del petrolio (64,8%), nella fabbricazione di prodotti in metallo (54,7%) e nella fabbricazione di macchinari ed apparecchiature nca (52,7%).

Figura 3 - Scambi intra-gruppo delle imprese a controllo estero per attività economica - Anno 2019
(Quota percentuale degli scambi intra-gruppo sul totale scambi di merci realizzati dalle imprese a controllo estero)

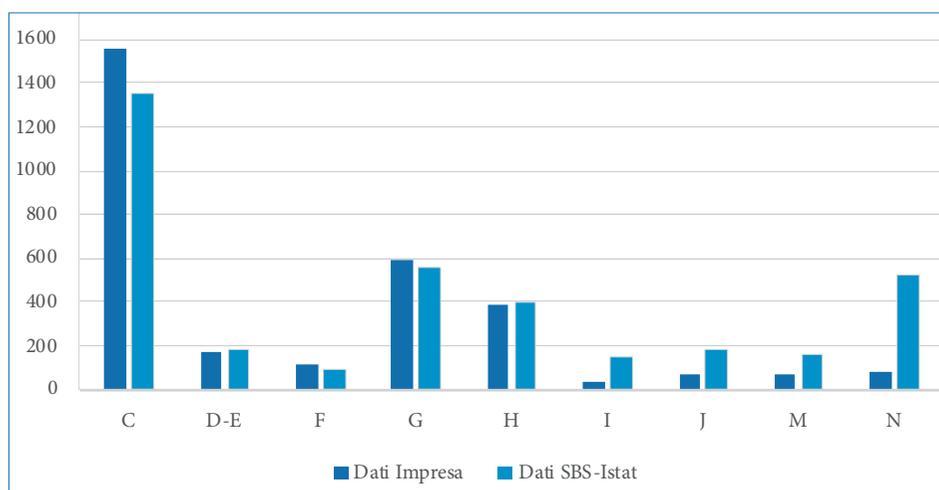


Fonte: Elaborazioni su dati Istat - Rilevazione imprese a controllo estero

2.2 La dinamica degli investimenti delle multinazionali estere nell'ultimo decennio

Utilizzando i dati dei bilanci è possibile analizzare la dinamica degli investimenti materiali e immateriali delle grandi imprese multinazionali estere. Secondo i dati del Registro statistico delle imprese attive, nel 2019 erano presenti in Italia 3.603 grandi imprese nel settore privato non agricolo e non finanziario³. Nel campione di imprese utilizzato per l'analisi sono incluse circa 3.000 imprese i cui bilanci di esercizio sono disponibili per il 2020. Secondo i dati dell'Istat, circa il 40% di queste imprese opera nel settore dell'industria in senso stretto e oltre il 30% nei settori del commercio, trasporto e alberghi. In questi settori il numero di imprese del campione è molto simile a quello delle statistiche ufficiali, mentre sono meno numerose le imprese del campione negli altri settori dei servizi (Figura 4)⁴.

Figura 4 - Numero di imprese per settore: confronto Registro statistico delle imprese e campione formato sui dati di bilancio - Anno 2019



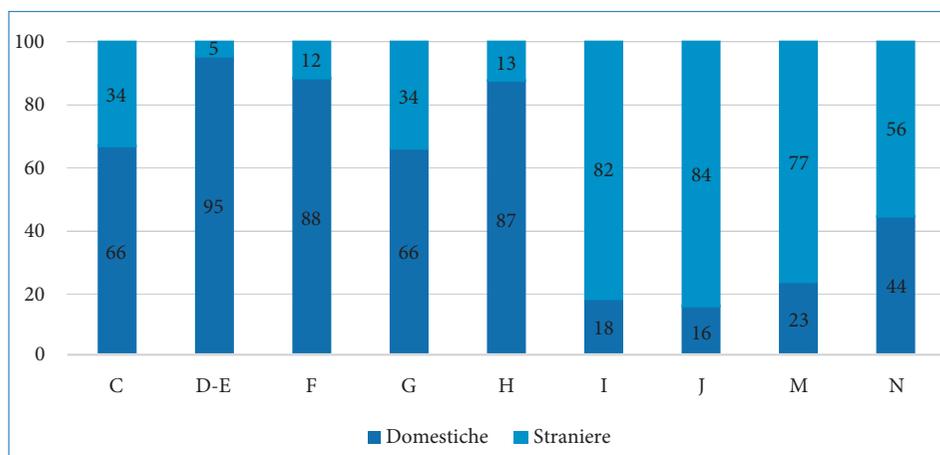
Fonte: Elaborazioni su dati Cerved e Istat (Registro statistico delle imprese)

³ Sono inclusi nell'analisi i settori: C: attività manifatturiere, D: fornitura di energia elettrica, gas, vapore e aria condizionata; E: fornitura di acqua, reti fognarie, attività di gestione dei rifiuti e risanamento; F: costruzioni; G: commercio all'ingrosso e al dettaglio, riparazione di autoveicoli e motocicli; H: trasporto e magazzinaggio; I: attività dei servizi di alloggio e di ristorazione; J: servizi di informazione e comunicazione; M: attività professionali, scientifiche e tecniche; N: noleggio, agenzie di viaggio, servizi di supporto alle imprese.

⁴ In alcuni settori, il numero di imprese del campione è superiore a quello desumibile dalle statistiche ufficiali; tali differenze sono riconducibili a errori di classificazione (i) del settore di attività economica e (ii) del numero addetti alle imprese.

Circa un terzo delle imprese del campione appartiene a un gruppo multinazionale estero (il 31,8% secondo il Registro statistico delle imprese attive). La presenza di imprese estere è molto eterogenea tra settori: sono più diffuse nei settori dei servizi di informazione e comunicazione, delle attività professionali e dei servizi di supporto alle imprese (Figura 5).

Figura 5 - Quota delle grandi multinazionali per settore: confronto tra domestiche ed estere - Anno 2019



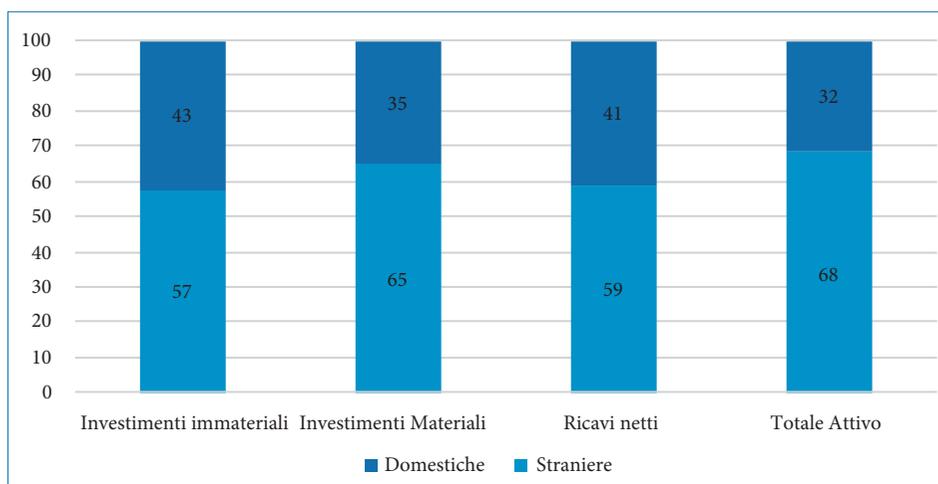
Fonte: Elaborazioni su dati Cerved

Considerando il totale dell'attivo di bilancio, il peso delle grandi multinazionali estere sul totale delle grandi imprese presenti in Italia è pari a circa un terzo, in linea con la loro numerosità, mentre il loro peso è più elevato se misurato in termini di ricavi (41%).

Le grandi imprese multinazionali estere danno conto di una quota di investimenti, sia materiali sia immateriali, superiore al loro peso numerico (rispettivamente 35% e 42%; Figura 6), contribuendo significativamente al processo di accumulazione di capitale del Paese. Complessivamente, gli investimenti delle grandi imprese analizzate, sia estere sia italiane, costituiscono una quota molto ampia degli investimenti complessivi registrati dai conti nazionali (Figura 7): nel 2019, esse hanno effettuato circa il 45% degli investimenti complessivi del settore manifatturiero, il 40% degli investimenti materiali del settore dei servizi e circa il 25% di quelli immateriali nello stesso comparto⁵.

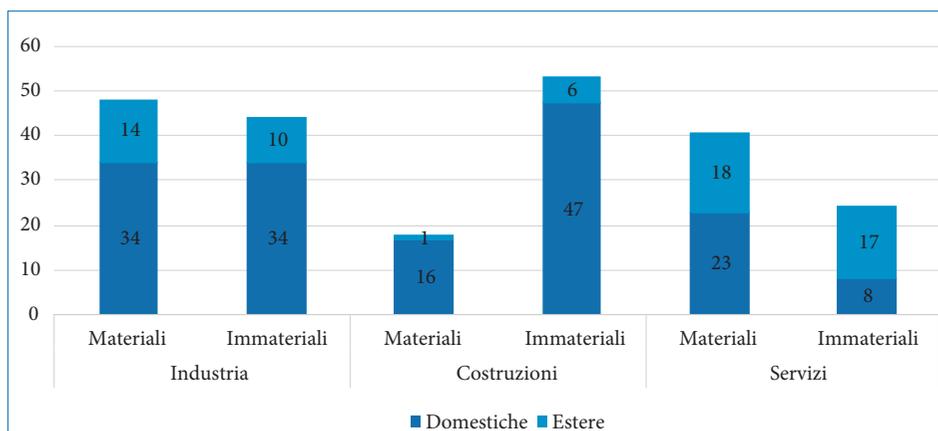
⁵ Nel settore delle costruzioni sono presenti 88 grandi imprese, il loro peso sul totale degli investimenti materiali è di poco inferiore al 20%, mentre è pari a oltre il 50% per gli investimenti immateriali.

Figura 6 - Quota di grandi multinazionali per tipologia di investimento - Anno 2019



Fonte: Elaborazioni su dati Cerved e Istat (Contabilità nazionale)

Figura 7 - Quota di grandi imprese multinazionali per tipologia di investimento e per settore - Anno 2019

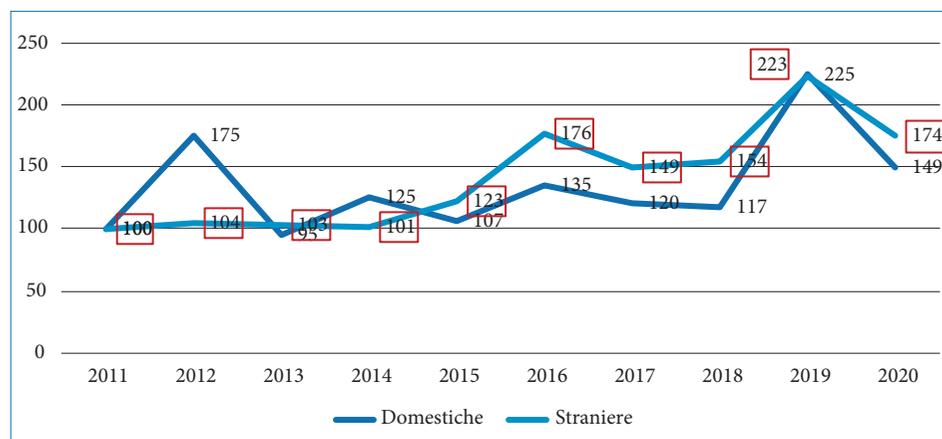


Fonte: Elaborazioni su dati Cerved

Utilizzando i dati di impresa è possibile anche confrontare la dinamica degli investimenti tra grandi imprese domestiche e straniere nell'ultimo decennio. Per quanto riguarda la componente materiale (Figura 8a), negli anni di crisi (2011-

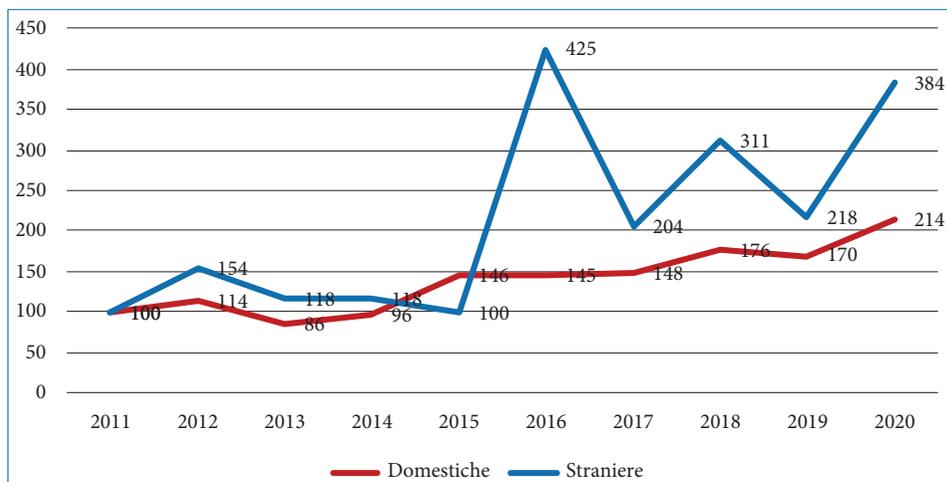
2014) gli investimenti delle imprese multinazionali straniere sono rimasti pressoché invariati, mentre hanno avuto un andamento oscillante tra le domestiche. A partire dal 2015, invece, gli investimenti materiali sono aumentati per entrambi i gruppi di impresa, sostenuti dalla ripresa economica e dagli interventi del governo volti a favorire la ripresa dell'accumulazione di capitale e la transizione digitale del sistema produttivo; sono tornati a scendere nel 2020 con la crisi pandemica. Per la componente immateriale, la Figura 8b mostra come l'attività di investimento sia rimasta debole fino al 2015, per poi aumentare significativamente, soprattutto tra le grandi multinazionali estere. **Gli investimenti immateriali delle grandi imprese sono aumentati anche nel 2020, nonostante la pandemia del covid-19. L'aumento è stato dell'80% rispetto al 2019 per le imprese estere e del 30% per le grandi imprese domestiche.**

Figura 8a - Andamento degli investimenti materiali - Anni 2011-2020
(2011=100)



Fonte: Elaborazioni su dati Cerved

Figura 8b - Andamento degli investimenti immateriali - Anni 2011-2020
(2011=100)



Fonte: Elaborazioni su dati Cerved

Confrontando il tasso di investimento, misurato come investimenti materiali e immateriali su totale attivo, tra le grandi imprese domestiche e quelle estere **emerge una maggiore propensione a investire di quelle estere anche a parità di settore di attività.** Il modello di regressione lineare che mette in relazione i tassi di investimento alla proprietà straniera delle imprese, infatti, tenuto conto degli effetti fissi di settore e anno, fa emergere come le grandi imprese multinazionali estere abbiano un tasso di investimento in beni materiali di 0,4 punti percentuali superiore a quelle domestiche, circa il 10% in più rispetto a un tasso di investimento per le imprese italiane pari al 3,6% dell'attivo. Il gap negli investimenti immateriali è più ampio: a fronte di un investimento medio delle imprese domestiche pari all'1,2% dell'attivo, il tasso di investimento delle imprese estere è superiore del 40% (0,5 punti percentuali).

3. Struttura dimensionale a confronto

Il confronto tra la componente del sistema produttivo a controllo nazionale e quella a controllo estero mette in luce differenze sostanziali nella struttura dimensionale. Dagli ultimi dati disponibili relativi al 2019, si conferma come **la dimensione media delle imprese a controllo estero sia ampiamente superiore a quella delle**

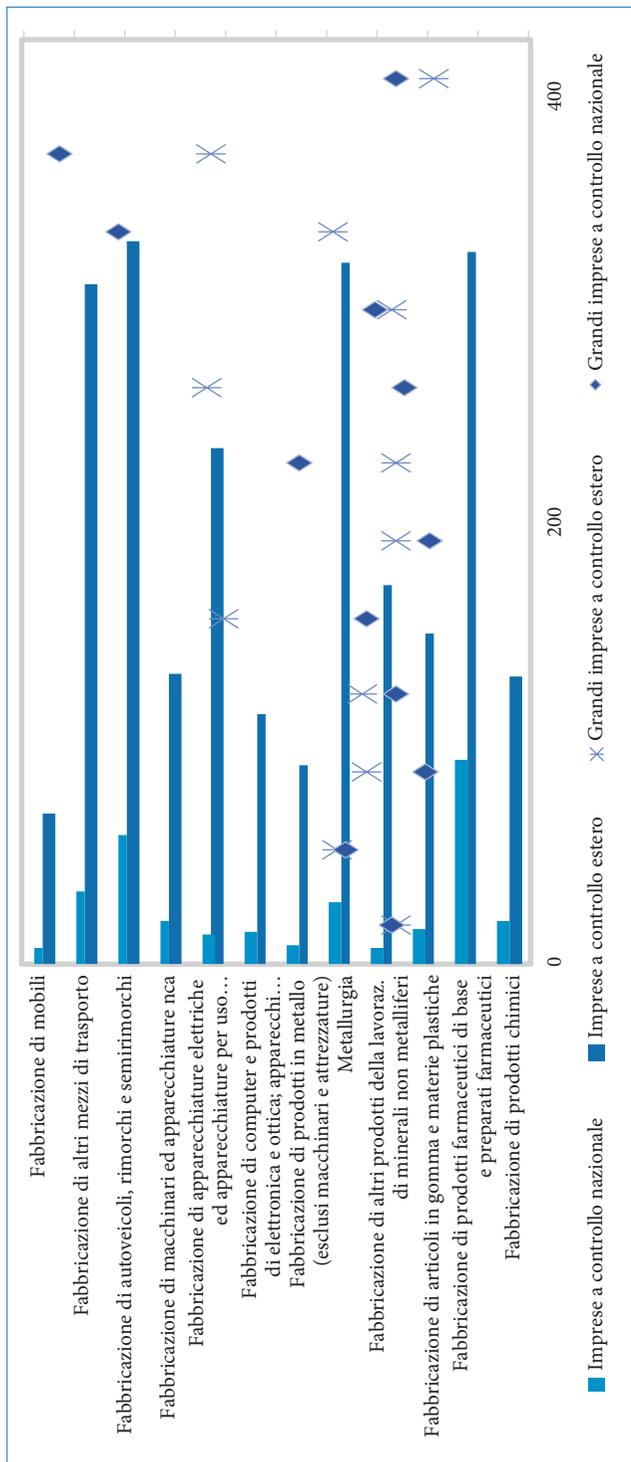
imprese a controllo nazionale: 95,8 addetti rispetto a 3,7, differenze presenti in tutti i settori di attività economica.

In particolare, il settore in cui le imprese a controllo estero presentano la dimensione più elevata è il settore della fabbricazione di autoveicoli, rimorchi e semirimorchi con un valore pari a 312,6 addetti medi per impresa contro 55,9 addetti medi per le imprese a controllo nazionale. Tra le imprese a controllo nazionale la dimensione media più elevata si registra nel settore farmaceutico con 88,5 addetti medi che comunque è notevolmente inferiore a quella delle imprese a controllo estero (307,7 addetti medi). Tra le imprese a controllo estero che presentano una dimensione media elevata troviamo la metallurgia con 303,3 addetti medi per impresa contro 27,5 addetti medi per le imprese a controllo nazionale, la fabbricazione di altri mezzi di trasporto con 293,8 addetti medi per impresa contro 32,1 addetti medi per le imprese a controllo nazionale.

Se si considerano **imprese omogenee da un punto di vista dimensionale (con 250 addetti e oltre)**, il differenziale della dimensione media a favore delle imprese a controllo estero rispetto alle imprese a controllo nazionale **si riduce notevolmente e in alcuni casi si inverte**. Infatti, la dimensione media delle imprese a controllo estero con oltre 250 addetti è pari a 1037,1 addetti medi per impresa contro 928,7 addetti medi per le imprese a controllo nazionale.

In alcuni settori, la dimensione media delle imprese a controllo nazionale è superiore alle imprese a controllo estero, come nel settore della produzione di altri mezzi di trasporto con 1243,1 addetti medi per impresa contro 1843,3 addetti medi per le imprese a controllo nazionale, nella fabbricazione di computer e prodotti di elettronica e ottica, apparecchi elettromedicali, apparecchi di misurazione e di orologi con 519,8 addetti medi per impresa contro 899,7 addetti medi per le imprese a controllo nazionale, nella fabbricazione di prodotti chimici con 519,5 addetti medi per impresa contro 534,9 addetti medi per le imprese a controllo nazionale e nella fabbricazione di mobili con 519,5 addetti medi per impresa contro 378,3 addetti medi per le imprese a controllo nazionale 528,2.

Figura 9 - Addetti medi delle imprese a controllo estero per tipologia, dimensione e settore - Anno 2019



Fonte: Elaborazioni su dati Istat - Rilevazione imprese a controllo estero

4. Analisi della *performance*

Le evidenze del sistema produttivo confermano quanto già sostenuto dalla letteratura economica teorica, cioè che esistano **sostanziali differenze nella *performance* economica** tra le imprese a controllo estero e quelle a controllo nazionale, con *performance* superiori delle prime rispetto alle seconde.

Per quanto riguarda il **valore aggiunto per addetto**, infatti, per la **maggior parte dei settori manifatturieri si registrano differenziali positivi di *performance* delle imprese a controllo estero** rispetto alle imprese a controllo nazionale. Rilevante la differenza nei livelli di produttività del lavoro sul totale delle imprese: **88.800 euro per le imprese a controllo estero contro i 52.100 euro delle imprese a controllo nazionale**. In generale, oltre alle evidenti differenze dimensionali che determinano significativi scostamenti nella produttività, la diversa propensione alla ricerca applicata e all'innovazione, nonché la presenza di una maggiore complessità tecnico-organizzativa consentono di colmare alcuni svantaggi localizzativi rispetto alle aziende del Paese ospitante. Si osservano, però, delle **differenze e inversioni significative** proprio nei settori di maggior presenza delle multinazionali estere.

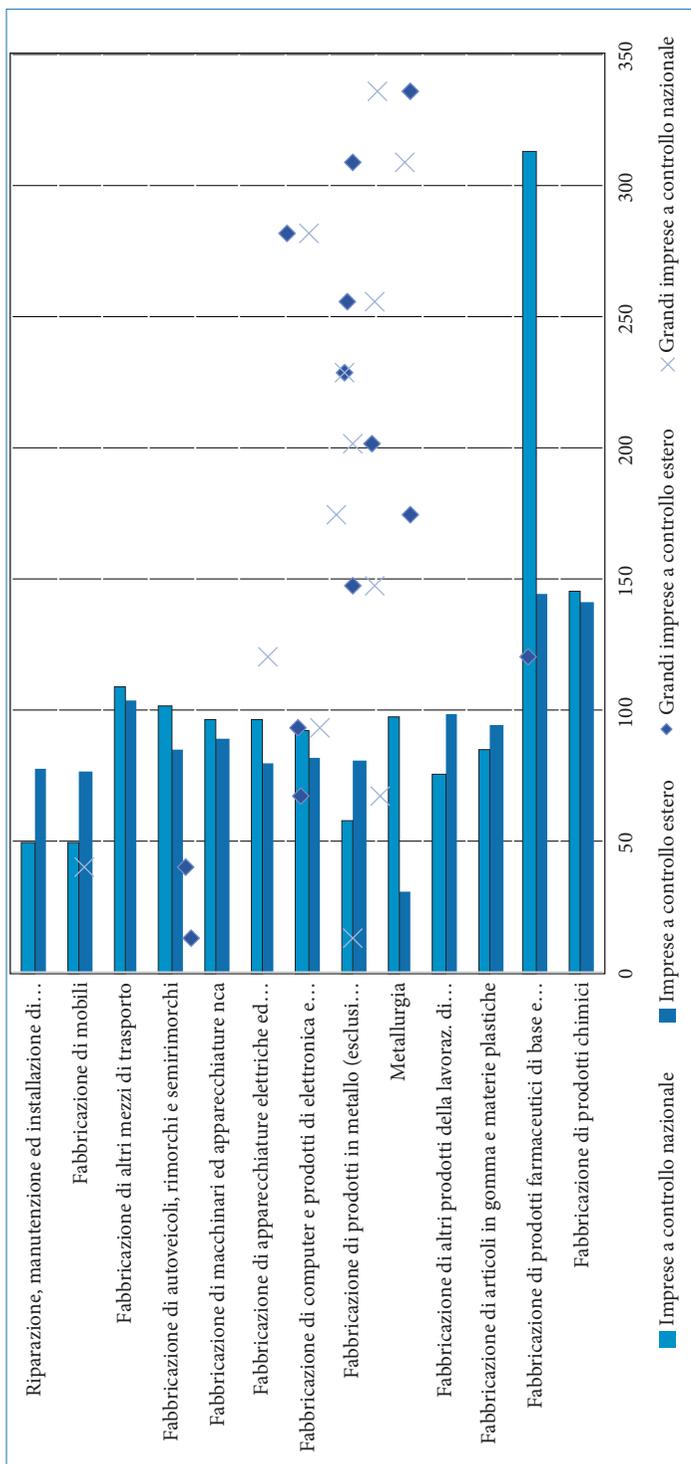
Nella fabbricazione di prodotti farmaceutici di base e preparati farmaceutici, la produttività è pari a 144.000 euro per le imprese estere e 312.000 per imprese a controllo nazionale, nella fabbricazione di prodotti chimici è pari a 141.000 euro per le imprese a controllo estero contro 145.000 per le imprese a controllo nazionale e nella fabbricazione di apparecchiature elettriche ed apparecchiature per uso domestico non elettriche è pari a 80.000 euro per le imprese a controllo estero contro 96.000 per le imprese a controllo nazionale.

Il differenziale positivo di *performance* si riduce notevolmente se si considerano le grandi imprese a controllo estero rispetto alle grandi imprese a controllo nazionale. In tal caso il valore aggiunto per addetto del sistema delle grandi imprese a controllo estero è pari a **79.800 euro, rispetto ai 61.200 euro** di quelle a controllo nazionale.

Per questa porzione di imprese, i settori in cui si osservano inversioni di tendenza a favore delle imprese a controllo nazionale sono più numerosi.

Si segnala la fabbricazione di prodotti farmaceutici di base e preparati farmaceutici in cui la produttività è pari a 141.100 euro per le imprese estere e 174.800 per le imprese a controllo nazionale, la metallurgia in cui la produttività è pari a 25.000 euro per le imprese estere e 112.800 per le imprese a controllo nazionale, la fabbricazione di computer e prodotti di elettronica e ottica, apparecchi elettromedicali, apparecchi di misurazione e di orologi in cui la produttività è pari a 64.900 euro per le imprese estere e 89.600 per le imprese a controllo nazionale, la fabbricazione di apparecchiature elettriche ed apparecchiature per uso domestico non elettriche in cui la produttività è pari a 77.900 euro per le imprese estere e 84.500 per le imprese a controllo nazionale.

Figura 10 - Valore aggiunto per addetto delle imprese a controllo estero e a controllo nazionale per dimensione e settore - Anno 2019



Fonte: Elaborazioni su dati Istat - Rilevazione imprese a controllo estero

Per quanto riguarda gli **effetti sui salari**, la letteratura sembra convergere verso una valutazione del ruolo delle imprese multinazionali come elemento che favorisce anche la presenza di un differenziale positivo a favore delle imprese a controllo estero rispetto a quelle a controllo nazionale. Questa differenza a favore delle multinazionali estere è principalmente spiegata dalla necessità di attrarre manodopera altamente specializzata (Bandick e Hansson, 2009) ma è anche riconducibile al fatto che le affiliate sono tecnologicamente più avanzate e più produttive (Cantwell, 1991; Driffield e Taylor, 2000; Zeile 1998). La superiore produttività delle imprese a controllo estero consente, inoltre, di mantenere e incrementare i salari rispetto a quanto offerto dalle imprese domestiche.

Esaminando i dati, il **costo unitario del lavoro** delle multinazionali estere è più alto rispetto a quello delle imprese a controllo nazionale tanto nell'industria (oltre 60mila euro contro 50mila) quanto nei servizi (quasi 48mila euro contro oltre 35mila), ma con le stesse eccezioni già citate. Anche per il costo unitario del lavoro si registrano per la maggior parte dei settori manifatturieri differenziali positivi a favore delle imprese a controllo estero.

Vi sono però eccezioni di alcuni settori come la fabbricazione di prodotti farmaceutici di base e preparati farmaceutici in cui il costo unitario del lavoro delle imprese a controllo estero è pari a 79.000 euro contro i 152.500 euro delle imprese a controllo nazionale, la fabbricazione di prodotti chimici in cui il costo unitario del lavoro delle imprese a controllo estero è pari a 66.900 euro contro gli 82.300 euro delle imprese a controllo nazionale, la fabbricazione di autoveicoli, rimorchi e semirimorchi in cui il costo unitario del lavoro delle imprese a controllo estero è pari a 53.100 euro contro i 68.500 euro delle imprese a controllo nazionale.

5. La provenienza degli investitori

I vertici delle multinazionali estere che operano in Italia risultano residenti principalmente nell'Unione europea (65,6% delle imprese, 62,7% degli addetti e 59,0% del fatturato). Seguono il Nord America (14,3% delle affiliate estere, 20,7% degli addetti e 20,1% del fatturato) e gli Altri Paesi europei (10,8% delle controllate estere, 8,9% degli addetti e 7,4% del valore aggiunto).

Le multinazionali estere con vertici nell'Ue operano nei settori delle *public utilities*, come la fornitura di energia elettrica, gas, vapore e aria condizionata (89,0% degli addetti a controllo estero del settore e 66,2% del fatturato) e la fornitura di acqua, reti fognarie, attività di gestione dei rifiuti e risanamento (84,0% degli addetti e 86,2% del fatturato), insieme alle attività finanziarie e assicurative (84,1% degli addetti), alle attività dei servizi di alloggio e ristorazione (82,0% degli addetti e 74,3% del fatturato) e alla fabbricazione di altri mezzi di trasporto (79,2% degli addetti e 71,7% del fatturato). Le multinazionali nordamericane risultano parti-

colarmente attive nella fabbricazione di mobili (52,4% degli addetti e 42,4% del fatturato), nella fabbricazione di computer e prodotti di elettronica e ottica (47,2% degli addetti e 39,2% del fatturato) e nella fabbricazione di prodotti farmaceutici (41,1% degli addetti e 39,3% del fatturato).

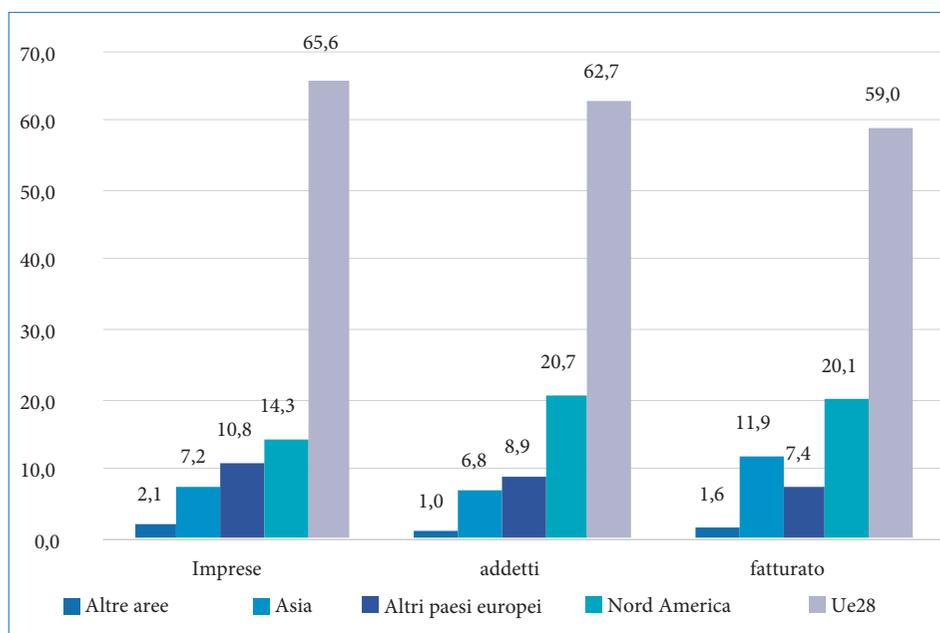
L'analisi per Paese di residenza del vertice mostra che i primi dieci Paesi per numero di imprese controllate in Italia assorbono l'86,6% degli addetti, il 77,4% del fatturato, l'81,8% del valore aggiunto e l'84,6% della spesa in ricerca e sviluppo. Infatti, pur essendo presenti circa 150 Paesi, la provenienza rilevante dal punto di vista economico è limitata a un numero molto minore di essi (vedi Cartogramma 1).

Nel **settore manifatturiero troviamo al primo posto gli Stati Uniti** che impiegano oltre 107mila addetti (24% del valore aggiunto, 22,8% del fatturato e 22,2% della spesa in ricerca e sviluppo). Seguono la Francia, le cui imprese assorbono quasi 72mila addetti (13,4% del valore aggiunto, 11,2% del fatturato e 15,8% della spesa in ricerca e sviluppo) e la Germania che impiega oltre 67mila addetti (12,8% del valore aggiunto, 13% del fatturato e 14,4% della spesa in ricerca e sviluppo).

Nell'**industria non manifatturiera** (settore energetico ed estrattivo in particolare) **troviamo al primo posto la Francia** (maggior investitore anche nei servizi non commerciali con oltre 145mila addetti, 40% del fatturato e 24,3% del valore aggiunto) che, con quasi 12mila addetti, genera il 76,7% del fatturato prodotto dal totale delle multinazionali estere attive nel settore, il 52,1% del valore aggiunto e il 30,9% della spesa in ricerca e sviluppo. A seguirla, a notevole distanza, il Regno Unito (quasi 4mila addetti), con imprese che producono il 2,1% del fatturato, il 3% del valore aggiunto e il 7,4% della spesa in ricerca e sviluppo. Rilevante in questo settore il ruolo delle **multinazionali dei Paesi Bassi** che, con un'occupazione di poco superiore ai 2mila addetti, producono il 9,6% del fatturato, il 12% del valore aggiunto e addirittura il 22% della spesa in ricerca e sviluppo.

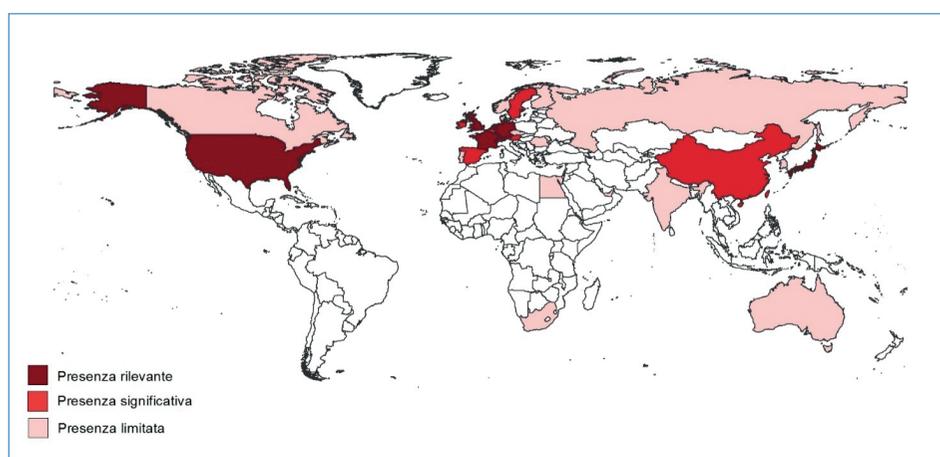
Nel **commercio**, dove è importante la presenza di gruppi multinazionali, prevalgono a livello occupazionale le **imprese statunitensi** con oltre 78mila addetti (2,8% del fatturato e 18,4% del valore aggiunto), ma a livello economico è forte il contributo delle imprese francesi (oltre 73mila addetti, 14,1% del fatturato e 21,5% del valore aggiunto) e tedesche (quasi 49mila addetti, 14,1% del fatturato e 15,8% del valore aggiunto).

Figura 11 - Area di provenienza degli investitori per le imprese a controllo estero in Italia - Anno 2019
(Valori percentuali)

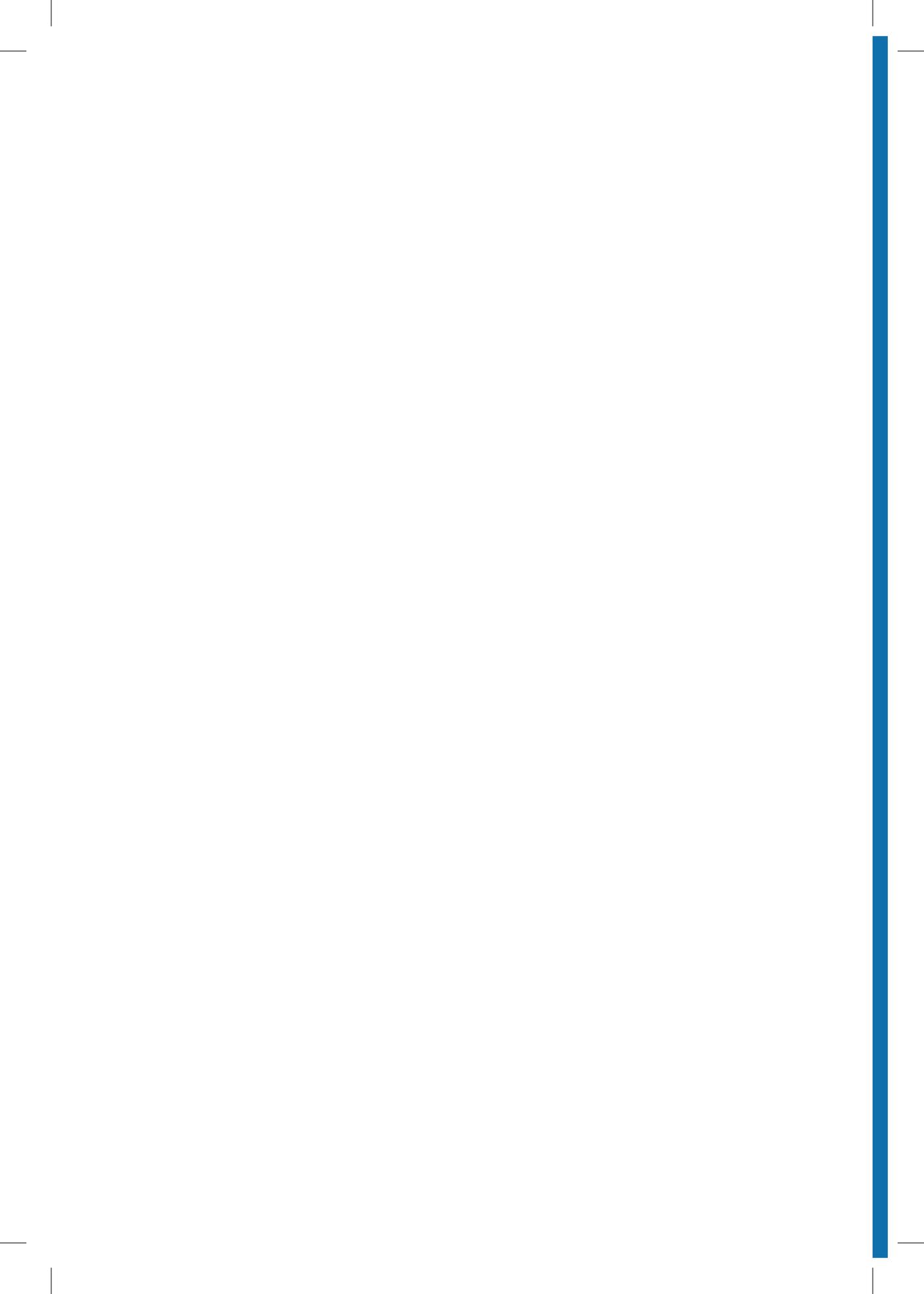


Fonte: Elaborazioni su dati Istat - Rilevazione imprese a controllo estero

Cartogramma 1 - Paesi di provenienza degli investitori per le imprese a controllo estero in Italia - Anno 2019



Fonte: Elaborazioni su dati Istat - Rilevazione imprese a controllo estero



Capitolo 2.

Comportamenti e strategie delle imprese multinazionali*

* Il capitolo è stato curato da Alessandro Faramondi (Istat). I paragrafi 1-4 sono a cura di Daniela De Francesco (Istat), il paragrafo 5 di Sergio Salomone (Istat). Per l'editing dei testi, delle tavole e dei grafici, Valentina Cava (Istat).

1. Introduzione

I dati dell'ultima edizione del Censimento permanente delle imprese¹, integrati con le informazioni contenute nei principali registri statistici (come il Registro Asia e il Frame SBS Territoriale), consentono di analizzare le **strategie organizzative, gestionali e innovative** che contraddistinguono le imprese multinazionali a controllo estero².

I dati riguardano uno spaccato più ridotto delle imprese finora analizzate, in quanto si riferiscono alle unità istituzionali con almeno tre addetti³ (pari a circa un milione di unità nel 2018), ferma restando comunque la rappresentatività settoriale ed economica dell'universo osservato: sono infatti 10.483 le imprese multinazionali a controllo estero con almeno tre addetti, ossia il 66% del totale delle imprese multinazionali osservate nei precedenti paragrafi. Queste impiegano 1,4 milioni di addetti (pari al 96% degli addetti delle multinazionali) e producono 123 miliardi di valore aggiunto (92%). Considerando i macro-settori di attività economica, il campo di osservazione del Censimento rappresenta il 68% del totale delle imprese multinazionali a controllo estero che operano nell'industria, il 66% di quelle che operano nel commercio e il 66% di quelle che operano nei servizi. La stessa incidenza si riscontra anche in termini di ripartizione geografica e nelle principali regioni in cui operano⁴.

¹ La maggior parte dei dati sono riferiti al 2018. In alcuni casi possono fare riferimento al triennio 2016-2018 e in termini previsionali al triennio 2019-2021.

² L'individuazione delle imprese multinazionali è stata effettuata considerando le unità istituzionali appartenenti a gruppi il cui vertice è rappresentato da un'unità residente all'estero.

³ Il campo di osservazione dei dati censuari è relativo alle imprese con almeno tre addetti che operano nel settore dell'industria e dei servizi. Sono escluse le imprese del settore agricolo (codici Ateco 01, 02, 03), di quello di amministrazione pubblica, difesa e assicurazione sociale obbligatoria (Ateco 84) e delle attività di organizzazioni associative (Ateco 94).

⁴ Una minore rappresentatività è rinvenibile nel settore della fornitura di energia elettrica e gas e in quello immobiliare in quanto sono numerose in questi settori le imprese appartenenti a gruppi multinazionali di piccolissime dimensioni (0-2 addetti - pari a circa il 90% delle multinazionali) e per lo stesso motivo nel Trentino-Alto Adige e nel Molise (circa il 70% ha 0-2 addetti). È importante

Ai fini delle analisi presentate di seguito, è importante considerare che sebbene tra le multinazionali a controllo estero l'incidenza delle grandi imprese sia molto elevata (9%) rispetto ad esempio al totale dell'economia italiana (0,3%), è presente anche una percentuale significativa di micro (3-9 addetti) e piccole imprese (10-49 addetti): circa il 30% delle multinazionali osservate nel Censimento imprese è infatti micro e il 40% è di piccola dimensione (rispetto al 79,5% e al 18,2% del totale economia).

Nell'analisi, le caratteristiche e i comportamenti delle multinazionali estere saranno confrontati con le imprese multinazionali a controllo italiano, i gruppi domestici e le imprese non appartenenti a gruppi e in tal senso indipendenti.

2. Proprietà, controllo e gestione aziendale

Le **imprese familiari e personali** costituiscono la struttura organizzativa più diffusa nel mondo, in Europa e in particolare in Italia, dove **rappresentano il 78,2% delle microimprese, il 65,6% delle piccole, il 51,0% delle medie e il 37,0% delle grandi imprese.**

Osservando i dati in base all'appartenenza a gruppi, **tale struttura risulta nettamente prevalente tra le indipendenti (pari al 77,6%) e anche se si riduce tra le aziende di gruppi domestici (58,2%) o appartenenti a multinazionali italiane (54%)** continua a essere la struttura organizzativa di oltre la metà di queste. Soltanto tra **le imprese a controllo estero il dato scende al 20,2%**, evidenziando un modello organizzativo meno tradizionale. In particolare, i valori più contenuti si registrano ai due estremi delle classi dimensionali, quindi tra le micro e tra le grandi imprese a controllo estero, tra le quali quelle familiari e personali rappresentano circa il 16% del totale. Tra le piccole imprese il dato è pari al 23,7% e tra le medie al 20,5%.

In termini assoluti, **le imprese multinazionali estere a controllo familiare sono circa 2mila** e presentano rispetto alle altre tipologie di gruppi una minore propensione al ricambio generazionale (Figura 1). Considerando un arco temporale di dieci anni, il 20,1% dichiara di avere realizzato almeno un passaggio generazionale tra il 2013 e il 2019 (il 10,5% delle imprese familiari estere) o di poterlo affrontare entro il 2023 (9,6%). Un dato questo, che diversamente dalla maggior parte degli indicatori osservati, le avvicina più al profilo delle indipendenti (20,3%) che ai gruppi domestici (23,2%) o alle multinazionali a controllo italiano, tra le quali il dato sale al 27,1%. Anche in questo caso tra le imprese a controllo estero i valori

precisare però che il campo di osservazione del Censimento per questi settori/territori rappresenta comunque la quota principale delle multinazionali in termini di addetti impiegati e valore aggiunto prodotto.

più contenuti si registrano tra le micro (pari al 6,2%) e tra le grandi unità (18,2% rispetto al 24,0% delle piccole e al 27,3% delle medie imprese).

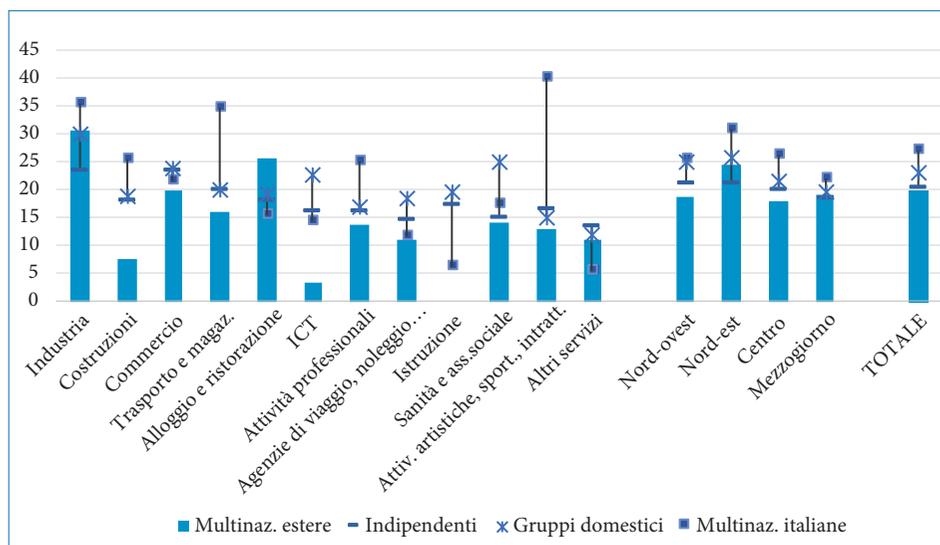
Una minore propensione al ricambio generazionale delle imprese controllate da multinazionali estere si conferma in tutti i principali settori di attività economica.

In particolare nell'ambito dei servizi, il dato scende al 15,3% rispetto al 28,1% registrato nell'industria. Unica eccezione i servizi di alloggio e ristorazione dove, sebbene la presenza di multinazionali sia inferiore alla media nazionale, quelle a controllo estero si distinguono per l'incidenza più elevata di passaggi generazionali effettuati tra il 2013 e il 2019 o da effettuare entro il 2023 (25,6% - Figura 1).

A livello territoriale, è il Nord-est a registrare un maggiore ricambio generazionale ma anche in questo caso le multinazionali estere (24,6%) sono superate dalle multinazionali a controllo italiano (30,7%). Nelle altre ripartizioni i valori si attestano sulla media nazionale.

Figura 1 - Imprese che dichiarano di avere effettuato almeno un ricambio generazionale tra il 2013 e il 2019 o che lo affronteranno entro il 2023 per appartenenza a gruppi, settore e ripartizione territoriale

(Valori percentuali)



Fonte: Elaborazioni su dati Istat - Primo Censimento permanente delle imprese

3. Politiche di gestione del personale

Considerando le politiche di gestione del personale adottate tra il **2016 e il 2018**, lo scarto tra capacità di acquisizione di nuove risorse umane delle **imprese multinazionali a controllo estero** è nettamente superiore alle altre tipologie di gruppi. L'84,7% ha dichiarato infatti di avere fatto nuove assunzioni rispetto al 77,9% delle imprese a controllo italiano e al 72,1% dei gruppi domestici. La differenza è di oltre 20 punti percentuali se si considerano le imprese non appartenenti a gruppi, tra le quali le nuove assunzioni scendono a poco più della metà delle imprese (56,2%).

Tale risultato si conferma anche considerando le realtà di più piccole dimensioni (3-9 addetti): il 75,7% di quelle controllate da un gruppo estero dichiara di avere effettuato nuove assunzioni tra il 2016 e il 2018 rispetto al 51,7% delle microimprese indipendenti, al 59,8% delle microimprese appartenenti a gruppi domestici e al 55,9% di gruppi multinazionali italiani. Tra le multinazionali estere di piccole dimensioni il dato è pari all'84,7%, e tra quelle relative a medie e grandi imprese si avvicina al 100% (rispettivamente con il 92,7% e il 94,1%).

Nel complesso, le imprese industriali mostrano una maggiore capacità occupazionale (il 60,5% ha dichiarato di avere acquisito nuove risorse tra il 2016 e il 2018) rispetto a quelle che operano nei servizi (57,0%), tendenza che si conferma all'interno di tutte le tipologie di gruppi di impresa, con particolare evidenza nell'ambito delle imprese di gruppi multinazionali italiani: quelle attive nel settore industriale dichiarano di avere acquisito risorse umane nell'83,7% dei casi rispetto al 73,1% registrato nei servizi.

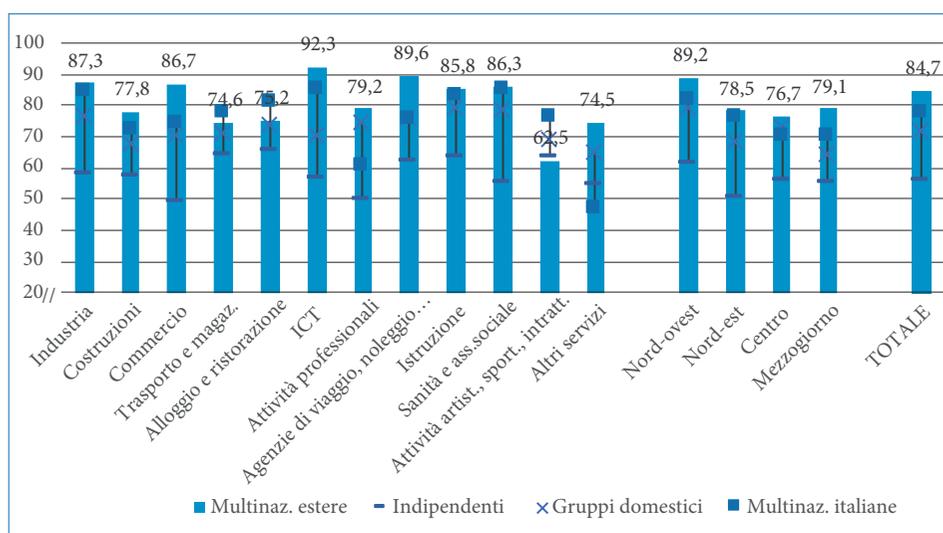
Tra i servizi, invece, prevale il dato delle imprese a controllo estero, che registrano una percentuale di acquisizione di nuove risorse pari all'83,9% delle unità coinvolte, con uno scarto di quasi 30 punti percentuali rispetto alle indipendenti (55,4%) e di circa 10 punti dai gruppi domestici (72,1%) e dalle multinazionali italiane. In particolare, è il commercio, dove la percentuale di imprese che hanno acquisito risorse umane (51,8%) è inferiore alla media nazionale, a far registrare lo scarto più elevato tra indipendenti (49,7%) e multinazionali a controllo estero (86,7%), con 37 punti percentuali di differenza. In questo ambito, inoltre, anche le multinazionali italiane (74,7%) o i gruppi domestici (70,8%) non raggiungono tali livelli di occupazione.

In termini assoluti **sono 2.307 le imprese a controllo estero**, con almeno tre addetti, operative nel commercio, che hanno acquisito risorse umane tra il 2016 e il 2018, **di cui la quasi totalità (2.145 imprese) ha acquisito personale a tempo indeterminato, più della metà (56,1%) personale a tempo determinato e circa un terzo lavoratori in somministrazione (28,1%) e/o altri collaboratori (32,7%)**. In queste imprese risultano impiegati 293mila addetti pari al 12% degli addetti del settore e si caratterizzano per una forte concentrazione di realtà di piccole dimensioni,

circa la metà infatti ha 10-49 addetti (il 46,6% rispetto al 26,4% di microimprese, al 19,4% di imprese con 50-249 addetti e al 7,5% di imprese con 250 addetti e oltre).

Osservando gli altri settori, appare significativo lo scarto delle multinazionali estere anche nei servizi ICT (+35 punti percentuali rispetto alle indipendenti e +20 punti rispetto ai gruppi domestici). In questo ambito però, diversamente che dal commercio, la capacità occupazionale complessiva del settore risulta superiore alla media nazionale. Positivo il risultato delle multinazionali estere anche nell'ambito dei servizi turistici.

Figura 2 - Imprese che dichiarano di avere acquisito risorse umane tra il 2016 e il 2018 per appartenenza a gruppi, settore e ripartizione territoriale (Valori percentuali)



Fonte: Elaborazioni su dati Istat - Primo Censimento permanente delle imprese

Tra il 2016 e il 2018, il **costo del lavoro rappresenta il principale ostacolo all'acquisizione di risorse umane** per più di un'impresa su due (55,8% - tutte le altre variabili considerate registrano percentuali inferiori al 30%), con valori che risultano ancora più elevati tra le indipendenti (56,4%) e i gruppi domestici (53,5%). Tra le multinazionali invece, sia italiane sia estere, tale fattore incide in misura più contenuta e acquisisce lo stesso peso delle difficoltà incontrate nel reperimento di personale con competenze tecniche e trasversali adeguate.

Anche considerando le attività di **formazione aziendale non obbligatoria, le multinazionali dichiarano un'attenzione e una capacità maggiore rispetto alle indipendenti e ai gruppi domestici e in questo caso lo scarto a livello na-**

zionale è di oltre 30 punti percentuali, con il 59,6% di imprese che dichiara di avere effettuato attività formative rispetto ad esempio al 20,5% registrato dalle indipendenti. Tra le medie e grandi aziende il dato sale all'81,1% e al 91,1%; più contenuto ma comunque superiore alla media il risultato delle micro (35,0%) e delle piccole imprese (58,6%). In tutte le dimensioni aziendali, le multinazionali estere registrano la percentuale più elevata di imprese che hanno erogato formazione al proprio personale.

Rispetto al tema della **gestione delle risorse umane all'interno di gruppi multinazionali**, è interessante tenere presente gli studi di Gereffi e Fernandez-Stark della *Duke University Global Value Chains Center*⁵ sul possibile impatto che una gestione internazionale può avere sul personale impiegato e più in generale sul territorio in cui esse operano. In particolare, considerando i concetti di *governance* e di *upgrading* (Gereffi G., Fernandez-Stark K., 2016), si delineano specifici modelli di impatto locale strettamente legati alle scelte e alle politiche organizzative dell'impresa controllante. In un primo momento gli autori avevano individuato due modelli di *governance*: *buyer-driven* e *producer-driven*. Il *buyer-driven* si sviluppa attraverso imprese leader, associabili soprattutto a grandi marchi dell'abbigliamento, che progettano il prodotto e il suo sviluppo, ma affidano l'effettiva realizzazione ad altre imprese indipendenti, che operano principalmente in Paesi meno sviluppati, comunicando gli standard e i protocolli da rispettare. Il modello *producer-driven*, invece, riguarda gruppi di imprese multinazionali integrate verticalmente, dove l'azienda leader del settore segue tutte le fasi del processo produttivo e le relazioni con le imprese che si occupano dei singoli passaggi.

In un'evoluzione degli studi sulle *global value chain* gli autori hanno suddiviso ulteriormente i modelli di *governance* in cinque tipologie: *market*, *modular*, *relational*, *captive* e *hierarchy*. La differenza tra questi modelli si basa su tre variabili: la complessità che caratterizza le relazioni tra gli attori che appartengono alla catena, il livello di standardizzazione delle informazioni necessarie alla produzione e il livello di competenza, anche tecnologica, dei fornitori. Molte *global value chain* al giorno d'oggi, secondo gli autori, sono caratterizzate da una molteplice combinazione di queste cinque tipologie.

Gli studi connessi alla gestione del capitale umano e relazionale delle imprese multinazionali evidenziano come **politiche aziendali attente e innovative possono consentire il passaggio ad attività più evolute e competitive all'interno della catena del valore delle imprese appartenenti al gruppo**, in grado anche di aumentare i benefici della partecipazione alla produzione globale.

⁵ Il centro di ricerca e il suo team sono tra i più specializzati nello studio di modelli organizzativi e di business delle catene globali. Gli studi vengono condotti considerando anche le specificità del settore economico di riferimento in cui esse operano. Per maggiori informazioni: <https://gvcc.duke.edu/about-us/>

4. Relazioni con altre imprese e istituzioni

Tra gli effetti positivi connessi all'appartenenza a gruppi multinazionali rientra la **creazione di relazioni con le imprese locali, sia clienti sia fornitori** (Piscitello L., 2006). Osservando i dati, nel 2018, le imprese appartenenti a gruppi multinazionali **registravano un livello di connessione con altre imprese o enti di 10 punti percentuali superiore a quello registrato dalle imprese appartenenti a gruppi domestici e di 20 punti percentuali superiore a quello delle indipendenti**. In particolare, circa un terzo delle imprese appartenenti a gruppi multinazionali, rispettivamente il 32,6% delle appartenenti a gruppi esteri e il 31,6% a gruppi italiani, ha dichiarato di avere un livello medio-alto di relazioni⁶ rispetto al 20,9% dei gruppi domestici e all'11,4% delle indipendenti. Interessante sottolineare come **i gruppi esteri e i gruppi italiani registrino la stessa incidenza**, a conferma di come il fatto di **operare in contesti internazionali influisca positivamente sul capitale relazionale dell'impresa**. A tale riguardo colpisce il dato delle micro e piccole imprese controllate da gruppi esteri che con il 26,9% e il 29,1% si attestano sui livelli relazionali delle medie e grandi imprese non appartenenti a gruppi (tra le quali il dato è pari al 23,7% e al 32,2%). Tra le aziende a controllo estero di medie dimensioni il dato è pari al 39,5% e tra le grandi sale al 50,1%.

Alcune differenziazioni si individuano a livello di comparto. In particolare, un'incidenza particolarmente elevata di imprese con un livello medio-alto di relazioni si registra in tre tipologie di imprese, ossia quelle appartenenti a multinazionali estere che operano nel settore delle costruzioni, tra le quali l'incidenza sale al 69,4% (Figura 3), seguite dalle appartenenti a multinazionali italiane che operano nell'ambito della fornitura di acqua e gestione dei rifiuti (60,5%) o nel settore delle costruzioni (56,7%). Negli altri settori osservati i valori sono molto più contenuti e in tutti i casi inferiori al 50%. I rapporti di filiera in queste realtà settoriali, così come nella manifattura, fanno registrare già valori elevati rispetto alla media nazionale, ma anche in questo caso la differenza è data dal livello di internazionalizzazione delle imprese che vi operano: negli stessi settori l'incidenza di imprese a medio-alto livello di relazioni scende a circa il 25% tra le imprese indipendenti e intorno al 36-38% tra i gruppi domestici.

Anche analizzando i singoli comparti manifatturieri non si individua un livello di interrelazione paragonabile a quello degli aggregati sopra citati, unica eccezione il settore farmaceutico dove però a prevalere sono le multinazionali italiane e i gruppi domestici (rispettivamente con il 53,8% e il 45,5% di imprese con un livello medio-alto di relazioni). Tra le imprese appartenenti a multinazionali estere

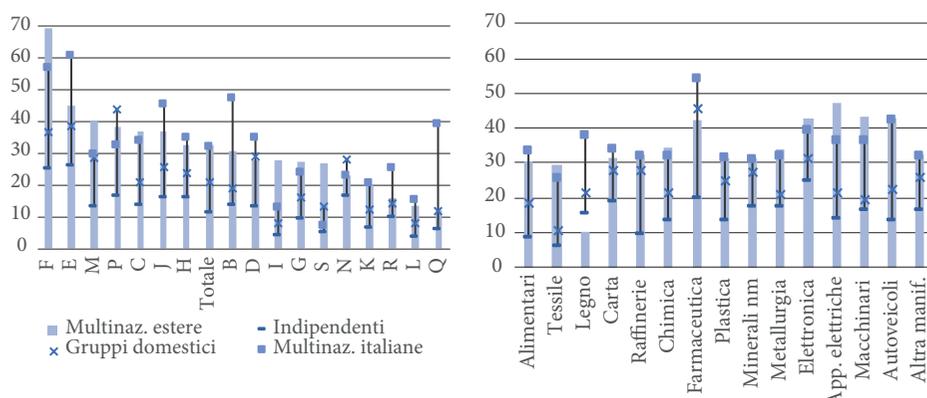
⁶ Sulla base dei valori mediani sono state considerate le imprese con tre o più rapporti di commessa/subfornitura e/o altre tipologie di accordi (formali o informali) con imprese del gruppo, altre imprese, università e altri enti pubblici o privati.

che operano nella manifattura il dato più elevato si registra nella fabbricazione di apparecchiature elettriche ed apparecchiature per uso domestico non elettriche (47,4%), seguita con livelli simili dalla fabbricazione di macchinari, di autoveicoli e dall'elettronica (in tutti e tre i casi pari al 43%).

La conferma di quanto l'appartenenza a gruppi internazionali possa incidere sulle capacità relazionali delle imprese, al di là delle maggiori interrelazioni legate all'approvvigionamento, è rinvenibile dai risultati riportati dalle multinazionali in alcuni settori dei servizi come quello delle attività professionali scientifiche e tecniche, terzo settore per incidenza di imprese con un livello di relazioni medio-alto tra le multinazionali estere (pari al 40,3% a fronte del 13% registrato dalle indipendenti), dell'ICT (36,8% e 15,8%) e della logistica (32,6% e 15,9%). Significativo anche il dato delle multinazionali italiane nell'ambito della sanità e assistenza sociale (38,9% rispetto al 5,8% registrato dalle indipendenti) anche se in valori assoluti il numero di imprese è contenuto (pari a 51 su 131 con almeno tre addetti).

Figura 3 - Imprese con almeno tre addetti con un livello di relazione medio-alto* per appartenenza a gruppi, settore di attività economica e focus sulle attività manifatturiere (sezione Ateco C) - Anno 2018

(Valori percentuali)



Fonte: Elaborazioni su dati Istat - Primo Censimento permanente delle imprese

* Con tre e più relazioni di commessa, subfornitura o accordi con imprese del gruppo, altre imprese, università/centri di ricerca, pubblica amministrazione o altri soggetti – Per le etichette dei settori di attività si rimanda alla nota⁷

⁷ B: Estrazione di minerali da cave e miniere, C: Attività manifatturiere, D: Fornitura di energia elettrica, gas, vapore e aria condizionata, E: Fornitura di acqua, reti fognarie, attività di gestione dei rifiuti e risanamento, F: Costruzioni, G: Commercio all'ingrosso e al dettaglio, riparazione di autoveicoli e motocicli, H: Trasporto e magazzinaggio, I: Attività dei servizi di alloggio e di ristorazione,

Considerando la tipologia di collaborazione, **le imprese appartenenti a multinazionali estere mostrano una rete di relazioni più ampia e articolata** (Figura 4) evidenziando collaborazioni significative sia con le imprese del gruppo sia con imprese esterne al gruppo che operano in particolare in Italia (con il 40% in termini di relazioni di commessa), rimandando **all'importanza di analizzare l'impatto sull'intera filiera o a livello di sistema locale**. In tutte le relazioni di mercato prevalgono le collaborazioni di commessa, quindi la richiesta di beni e servizi, diversamente nei rapporti con la PA, come immaginabile, la subfornitura/subappalto e quindi la vendita di beni e servizi da parte delle imprese controllate (pari al 9% del totale delle imprese a controllo estero) registra un valore più elevato rispetto alla commessa (3,4%) e ad altre tipologie di accordi/relazioni (5,3%).

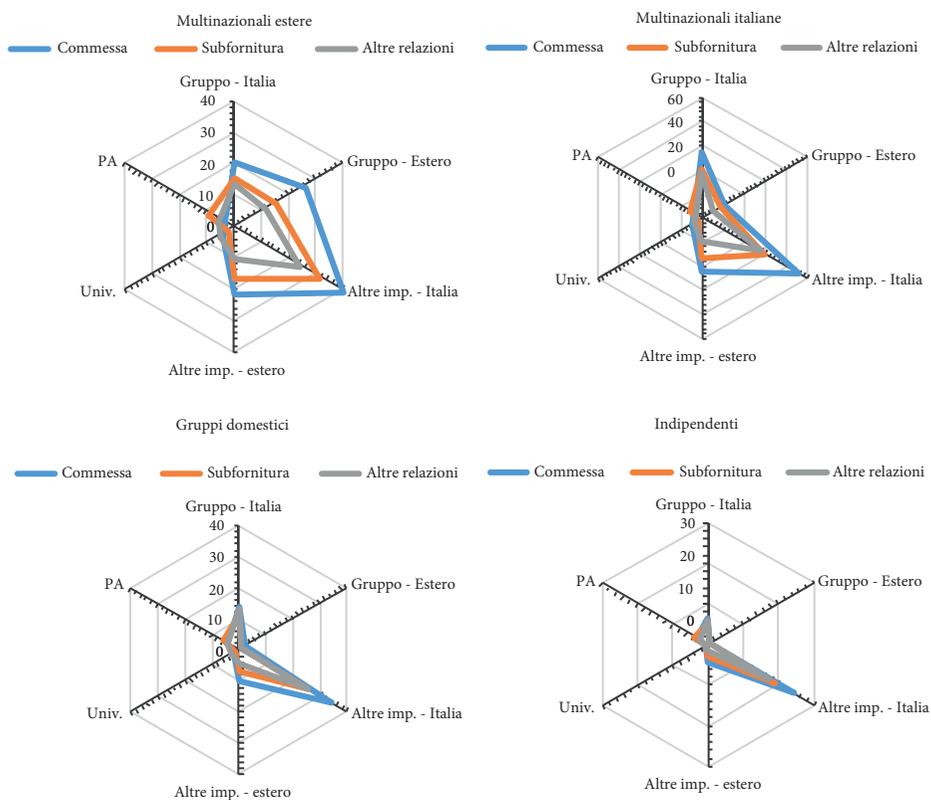
Le relazioni con gli enti pubblici e con il mondo della ricerca sono ovviamente più contenute, considerando le imprese che hanno avuto almeno una relazione di commessa, subfornitura o altre tipologie di accordi formali o informali, emerge come circa il 10% delle imprese appartenenti a multinazionali estere dichiara di avere relazioni con università/centri di ricerca e il 15% con la pubblica amministrazione (PA), con valori che raggiungono rispettivamente il 21,2% e il 19,6% tra le grandi imprese. Particolarmente elevato anche il dato delle microimprese controllate estere che hanno relazioni con la PA, il 21,7% rispetto al 10,3% delle piccole aziende e al 12,5% delle medie. Le multinazionali italiane registrano circa il 10% con entrambi gli enti. A livello settoriale, la percentuale più elevata di imprese che hanno collaborazioni con università/centri di ricerca (Figura 5) si registra, nuovamente, tra le multinazionali estere che operano nel settore delle costruzioni, che prevalevano anche in termini di maggiore capacità relazionale con l'intero sistema produttivo, e tra le multinazionali italiane che si occupano di ICT, ipotizzando una maggiore propensione alla ricerca e all'innovazione per questi comparti e spaccati aziendali.

Molto significativo il dato registrato dalle controllate estere che operano nell'ambito dei servizi all'istruzione, sanitari, assistenziali e artistici/ricreativi: tra queste circa il 40% collabora con la PA rispetto al 23% registrato dalle controllate italiane, al 22% dei gruppi domestici e al 10% delle indipendenti; una quota importante di collaborazioni tra multinazionali estere e PA si registra infine anche nell'ambito dei servizi professionali e nuovamente nelle costruzioni (in entrambi i casi pari a circa il 30% delle imprese a controllo estero).

J: Servizi di informazione e comunicazione, K: Attività finanziarie e assicurative, L: Attività immobiliari, M: Attività professionali, scientifiche e tecniche, N: Noleggio, agenzie di viaggio, servizi di supporto alle imprese, P: Istruzione, Q: Sanità e assistenza sociale, R: Attività artistiche, sportive, di intrattenimento e divertimento, S: Altre attività di servizi.

Figura 4 - Imprese con almeno tre addetti per tipologia di relazione e appartenenza a gruppi - Anno 2018

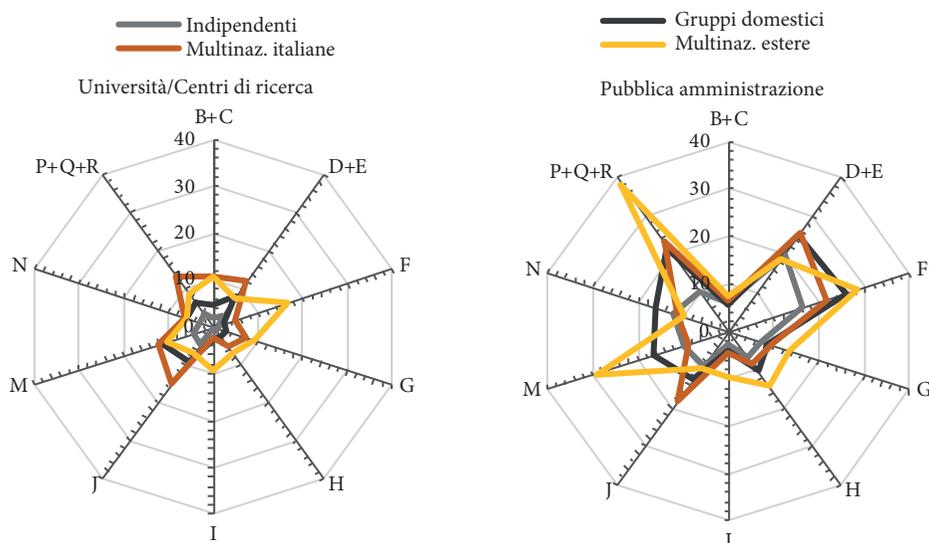
(Valori percentuali su totale imprese appartenenti a multinazionali estere, italiane, gruppi domestici e indipendenti)



Fonte: Elaborazioni su dati Istat - Primo Censimento permanente delle imprese

Figura 5 - Imprese con almeno tre addetti che hanno relazioni con università/centri di ricerca e con la pubblica amministrazione per appartenenza a gruppi e principali settori di attività economica - Anno 2018

(Valori percentuali)



Fonte: Elaborazioni su dati Istat - Primo Censimento permanente delle imprese
- Per le etichette dei settori di attività si rimanda alla nota 15

Da una prima osservazione delle strategie e dei comportamenti messi in atto dalle imprese controllate da multinazionali estere, emergono alcune evidenze utili all'analisi delle esternalità economiche e sociali che queste possono generare sul territorio in cui operano. Se infatti l'appartenenza a gruppi multinazionali incide positivamente sulle *performance* occupazionali e relazionali complessive di tale aggregato economico, è possibile individuare settori in cui le imprese di gruppi multinazionali esteri si distinguono in modo ancora più netto rispetto alle altre tipologie di gruppi e in particolare alle indipendenti.

È il caso del commercio, per quanto riguarda la capacità di acquisire nuove risorse professionali, e del settore delle costruzioni e di alcuni comparti della manifattura, per quanto riguarda le relazioni intrattenute con altri attori economici, relazioni che nel 40% dei casi, sembra importante sottolineare, riguardano rapporti di commessa con altre imprese italiane non appartenenti al gruppo in grado quindi di generare opportunità di mercato a livello nazionale.

Dai dati emerge inoltre come dal punto di vista organizzativo tra le aziende di multinazionali estere si registri un'incidenza molto ridotta di imprese familiari o

personali e quindi un modello gestionale meno tradizionale e più complesso. Tale risultato introduce un'altra evidenza che sembra importante sottolineare: in alcuni indicatori le microimprese appartenenti a gruppi esteri (con 3-9 addetti considerando il campo di osservazione del Censimento) presentano risultati simili a quelli registrati dalle realtà più grandi con oltre 250 addetti. Ciò accade considerando la bassa incidenza di imprese familiari o personali (pari a circa il 16% in entrambe le classi dimensionali), così come la minore propensione al ricambio generazionale e la maggiore incidenza di relazioni con la pubblica amministrazione. Sebbene le circa 3mila microimprese appartenenti a gruppi esteri contribuiscano a produrre appena lo 0,3% del valore aggiunto nazionale, queste registrano livelli di produttività significativamente elevati (pari a circa 105mila euro per addetto) rispetto alla media italiana.

Infine, sempre in termini di impatto sull'economia locale sembra importante sottolineare che soprattutto **le imprese di gruppi multinazionali che operano nel Centro-Sud identificano il costo del lavoro troppo elevato come uno dei principali ostacoli all'acquisizione di risorse umane.**

5. *Intangible assets e performance delle imprese multinazionali in Italia*

Per analizzare la **propensione a investire in driver di crescita e competitività** radicati negli asset intangibili delle imprese utilizziamo **indici compositi** rappresentativi **delle principali dimensioni strategiche**: la propensione all'innovazione, gli investimenti in ricerca e sviluppo, il capitale umano e la capacità di trainare lo sviluppo dei territori⁸.

La capacità di trainare il territorio risulta un elemento distintivo delle multinazionali sia in termini di diffusione delle imprese che di stimolo alla crescita. Le relazioni sul territorio in cui le imprese multinazionali sono attive favoriscono *spillover* tecnologici e di produttività. Tra gli indici compositi adottati per analizzare le caratteristiche delle imprese multinazionali, il capitale umano rappresenta in termini di competenze e specializzazione, una dimensione caratterizzante le imprese multinazionali a controllo estero, mentre risulta significativo l'apporto delle multinazionali italiane nel favorire lo sviluppo dei territori.

⁸ La descrizione dei quattro indici compositi è riportata in Appendice - Metodologia e fonti dati.

5.1 La *governance* e gli *intangible assets* delle imprese

Gli *asset* intangibili rappresentano, in particolare nella quarta rivoluzione industriale, configurazioni di imprese caratterizzate da attività a elevato contenuto di conoscenza, incorporata nei prodotti e servizi con un elevato livello tecnologico⁹.

Le opportunità e i vantaggi rappresentati da questi valori sono stati rapidamente individuati dalle imprese multinazionali, che li hanno declinati investendo in tecnologia e innovazione quali elementi trainanti nel posizionamento competitivo nelle catene globali del valore¹⁰. Tali imprese multinazionali possiedono già *performance* decisamente competitive in termini di fatturato, esportazioni e produttività del lavoro, con una dimensione media superiore a quelle delle imprese a controllo nazionale (Istat 2021).

La presenza delle multinazionali, inoltre, ha effetti rilevanti sull'economia e le imprese anche attraverso la **contaminazione e la trasmissione di conoscenza e tecnologie**. **L'innovazione tecnologica** è sempre di più un **elemento fondamentale per la competitività delle imprese**, e anche i territori assumono un ruolo determinante per le dinamiche innovative, in particolare le imprese multinazionali, investendo le proprie risorse, producono **effetti positivi nel territorio di riferimento**¹¹.

I dati del Censimento permanente delle imprese per l'anno 2018, integrati con informazioni da fonti amministrative, quali il registro Istat di Asia Occupazione, hanno consentito la costruzione di quattro indici compositi utili all'analisi delle dimensioni rilevanti sulla *governance* delle imprese, in particolare: innovazione, ricerca e sviluppo, capitale umano e capacità di trainare lo sviluppo del territorio.

Le informazioni di seguito illustrate riguardano una selezione delle imprese più performanti nelle quattro dimensioni analizzate¹². Il segmento di imprese individuato rappresenta le eccellenze rispetto alle dimensioni degli *intangibles* e fornisce una visione delle imprese maggiormente esaustiva, poiché vengono **coniugate informazioni qualitative** con quelle delle **performance economiche** illustrate attraverso indicatori di tipo quantitativo.

La quota di imprese multinazionali estere selezionate con i valori migliori degli *asset* intangibili, risulta essere rilevante (rispetto allo 0,4% del totale delle imprese residenti in Italia), e pari al 3,3% delle imprese innovative (5,8% le multinazionali italiane), 3,6% delle imprese che fanno ricerca e sviluppo (7,6% le multinazionali

⁹ Cfr. *Knowledge Economy*, Powell e Snellman, 2004.

¹⁰ Sara et al., 2012.

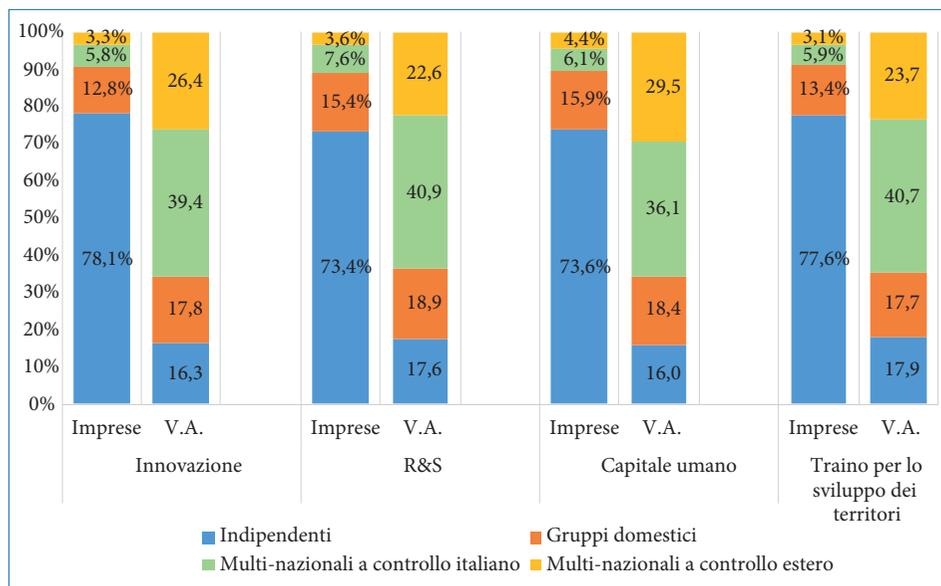
¹¹ Bresciani e Ferraris, 2012.

¹² In particolare, sono state prese in esame le imprese appartenenti al decimo percentile per ognuno dei quattro indici compositi. Le specifiche metodologiche sono contenute nell'Appendice dove sono illustrati gli indicatori elementari selezionati dal Censimento delle imprese e da altre fonti amministrative, le sub-dimensioni e le metodologie di sintesi e di aggregazione utilizzate per la costruzione degli indici compositi.

italiane), 4,4% delle imprese con livelli alti di capitale umano (6,1% le multinazionali italiane) e 3,1% delle imprese capaci di favorire lo sviluppo dei territori (5,9% le controllate italiane). Se osserviamo la composizione del valore aggiunto delle imprese rispetto alla tipologia di *governance*, si nota il contributo prevalente delle imprese multinazionali a controllo italiano che rappresentano circa il 40% del valore aggiunto (per i quattro *asset* intangibili: innovazione 39,4%, ricerca e sviluppo 40,9%, capitale umano 36,1% e traino per lo sviluppo del territorio 40,7%) e a seguire delle multinazionali estere (rispettivamente 26,4%, 22,6%, 29,5% e 23,7%).

Figura 6 - Composizione delle imprese e del valore aggiunto degli intangible assets innovazione, ricerca e sviluppo, capitale umano e traino per il territorio, per *governance* delle imprese

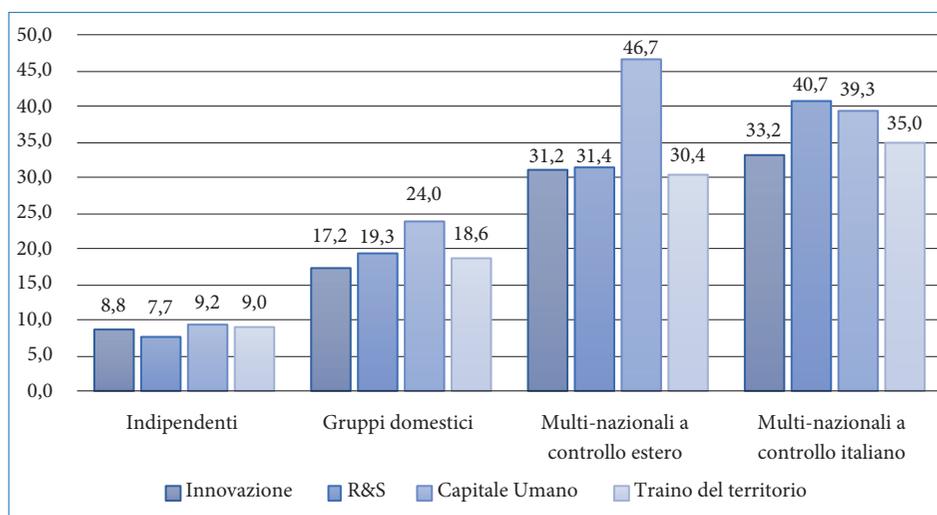
(Valori percentuali)



Fonte: Elaborazioni su dati Istat - Primo Censimento permanente delle imprese e archivi statistici

La consistenza delle imprese innovative, con capacità di investire in ricerca e sviluppo, in capitale umano, e capaci di assumere un ruolo di traino nel territorio per altri attori economici, è evidente nei gruppi di imprese in particolare a controllo estero e italiano rispetto ai gruppi domestici, e soprattutto alle imprese indipendenti.

Figura 7 - Governance delle imprese e intangible assets innovazione, ricerca e sviluppo, capitale umano e traino per il territorio
(Valori percentuali)



Fonte: Elaborazioni su dati Istat - Primo Censimento permanente delle imprese e archivi statistici

1. Riguardo alla **propensione all'innovazione**, misurata attraverso l'indice composito che sintetizza le dimensioni relative all'innovazione di prodotto, di processo e organizzative, al livello di digitalizzazione, e alla sostenibilità ambientale, si nota che possiedono elevata propensione a innovare circa **un terzo delle multinazionali italiane (33,2%) e delle multinazionali estere (31,2%)**.
2. **Ricerca e sviluppo**. La capacità di investire e sviluppare progetti innovativi in ricerca e sviluppo all'interno o all'esterno dell'impresa è maggiormente diffusa tra le multinazionali a controllo italiano (40,7%), ma è alto anche per le multinazionali estere, pari al 31,4% (e a 3.423 imprese). Gli *spillover* tecnologici dalle imprese multinazionali alle piccole e medie imprese si concretizzano attraverso formali transazioni di mercato, ma anche attraverso canali informali, né mediati dal mercato, volontari o involontari.
3. **Capitale umano**. Risulta particolarmente rilevante, in particolare, la diffusione di imprese a controllo estero appartenenti al decimo percentile migliore dell'indice di **capitale umano**, pari al 46,7% (e a 5.100 imprese) del totale imprese a controllo estero¹³.
4. **Traino del territorio**. Nella letteratura economica, diverse **evidenze empiriche rivelano l'importanza della relazione tra PMI e imprese multinazionali**

¹³ Con almeno tre addetti, del campo di osservazione del Censimento permanente delle imprese.

nell'economia del territorio ospitante. Le multinazionali riescono spesso ad assumere il ruolo di artefici capaci di creare innovazione e anche di trasmetterla soprattutto a favore delle imprese domestiche (Cantwell, 1989). Rispetto a tali evidenze risulta rilevante l'utilizzo **dell'indice composito**, costruito per misurare **l'attitudine dell'impresa a instaurare relazioni e accordi con altre imprese, la pubblica amministrazione e le università e centri di ricerca, su progetti di innovazione** per accedere a nuovi mercati condividendo conoscenza e competenze tecnologiche. I dati delle imprese selezionate con il decile migliore dell'indice raccontano che queste caratteristiche **sono diffuse sia tra le imprese multinazionali a controllo italiano (35,0%) che tra quelle a controllo estero (30,4%, pari a 3.324 imprese)**, con differenziali elevati sia rispetto alle imprese indipendenti (più di 20 punti percentuali) che a quelle che fanno parte di gruppi domestici (più di 12 punti percentuali).

La compresenza di capitale umano qualificato e specializzato e di investimenti in ricerca e sviluppo è indicata nella letteratura economica internazionale come un nodo indispensabile per lo sviluppo e la crescita economica, ma non necessariamente tale relazione conduce a innovazioni e al soddisfacimento di specifici bisogni del mercato¹⁴. La presenza di multinazionali che incarnano anche la capacità di trainare i territori può favorire la messa in moto di tale sviluppo in specifici settori.

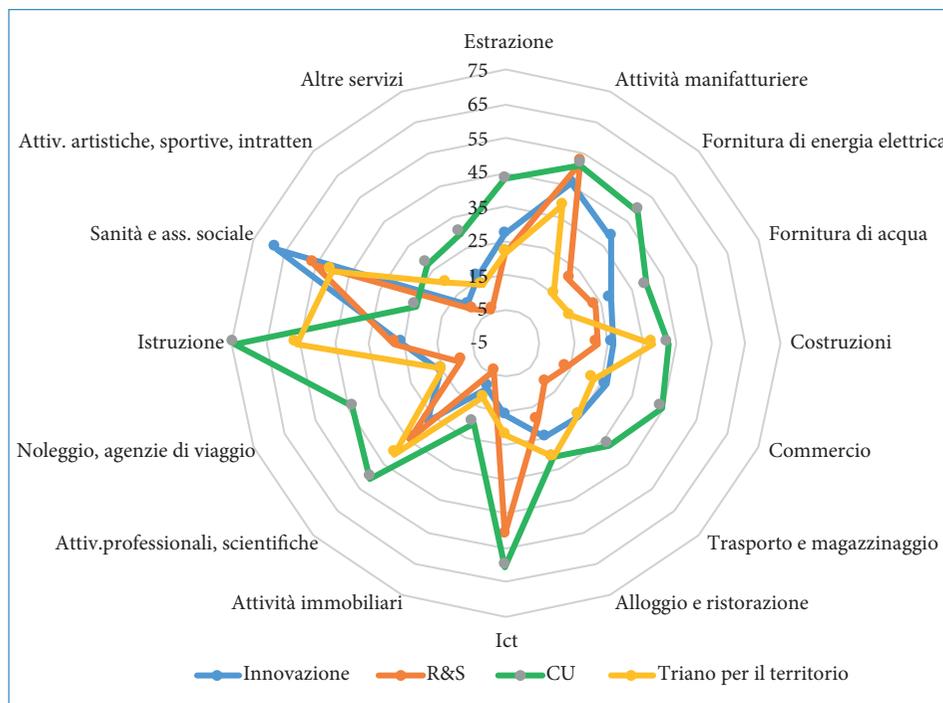
Manifatturiero. Dall'analisi degli indici compositi costruiti per sintetizzare gli *asset* intangibili delle imprese multinazionali, risulta che nel manifatturiero concorrono ad esempio la capacità di fare ricerca e sviluppo (52,4% del totale imprese multinazionali estere vs 31,4% del totale delle altre imprese residenti), la propensione all'innovazione (45,7% vs 31,2%), il capitale umano (51,7% vs 46,7%) e le relazioni con imprese, PA o università per innovare e inserirsi in nuovi mercati (38,5% vs 30,4%).

ICT. Nel settore ICT le multinazionali a controllo estero rappresentano la quota più alta tra i settori per l'indice di capitale umano, pari al 60,6%, e rilevante è anche la capacità di fare ricerca e sviluppo per il 51,1% di imprese; mentre per le specificità del settore risultano sotto la media gli indici di innovazione e traino per il territorio.

Sanità e Istruzione. La presenza di multinazionali estere nella sanità è prevalente riguardo alle dimensioni della capacità innovativa (67,7%) e di ricerca e sviluppo (55,8%). Mentre nel settore dell'istruzione si riscontra la presenza maggiore di imprese a controllo estero con livelli elevati di capitale umano (74,4%) e traino per il territorio (56,4%).

¹⁴ Charlot, Crescenzi e Musolesi, 2015.

Figura 8 - Imprese multinazionali estere per sezione di attività economica e intangible assets (Valori percentuali)



Fonte: Elaborazioni su dati Istat - Primo Censimento permanente delle imprese e archivi statistici

5.2 Relazione tra governance e caratteristiche strutturali e strategiche delle imprese

Nel seguente paragrafo è stato approfondito il profilo delle imprese multinazionali, prendendo in considerazione l'universo delle unità economiche del Censimento permanente 2019, rispetto al segmento delle imprese eccellenti sugli *intangibles* fin qui analizzato. Dapprima è stata valutata la relazione tra *governance* delle imprese e *performance* economiche, considerando oltre alla capacità informativa degli indicatori strutturali, anche gli effetti specifici degli *intangible assets* sulla capacità di produrre ricchezza. Successivamente le specificità delle imprese multinazionali sono state osservate rispetto alla rilevanza del capitale umano, utilizzando in particolare le informazioni sul livello di scolarizzazione degli occupati delle imprese.

BOX 2 - Effetto delle dimensioni intangibili sulla produzione di ricchezza: l'influenza della *governance* delle imprese

Con l'analisi proposta si vogliono cogliere le principali determinanti nella capacità di produrre ricchezza da parte delle imprese, valutando possibili vantaggi economici derivanti dalla rivalutazione degli *intangible assets* che rappresentano plusvalori latenti, avendo considerato l'impatto dimensionale, soprattutto, territoriale e settoriale, e differenziando sulla base della *governance* dell'impresa.

Per valutare l'ipotesi di relazione è stato adottato un modello di regressione lineare multipla che stima **l'effetto sulla produzione di ricchezza** (variabile dipendente) delle dimensioni relative al capitale umano, alla spesa in ricerca e sviluppo, all'innovazione, alla capacità di favorire lo sviluppo del territorio, alla *governance* dell'impresa e inoltre alla dimensione d'impresa, ripartizione geografica e macrosettore di attività economica (variabili indipendenti)¹⁵.

Le variabili selezionate che rappresentano le componenti specifiche del modello sono:

Variabile dipendente (Y): Fatturato (variabile di tipo quantitativo in forma logaritmica).

Variabili indipendenti (X): 1) indicatori quantitativi relativi agli *intangible assets* (indice di innovazione, indice di capitale umano, indice di ricerca e sviluppo, indice di traino per lo sviluppo dei territori); 2) *governance* dell'impresa in quattro categorie (multinazionali estere, multinazionali italiane, gruppi domestici, imprese indipendenti); dimensione d'impresa in quattro classi di addetti (3-9, 10-49, 50-249, >250); macrosettore di attività economica in cinque classi; ripartizione geografica in quattro classi.

Tabella 1 - Regressione su fatturato

<i>Parametri</i>	<i>Stima</i>	<i>Errore standard</i>	<i>Valore t</i>	<i>Pr > t </i>
Intercetta	11,7	0,06	194,61	<.0001
Indice di innovazione	0,019	0,0005	37,63	<.0001
Indice di capitale umano	1,08	0,014	73,67	<.0001
Indice di ricerca e sviluppo	0,0026	0,0003	6,99	<.0001
Indice di traino per lo sviluppo del territorio	0,0033	0,0004	7,64	<.0001

¹⁵ Il modello microeconomico *cross-section* è stato stimato sulle imprese del Censimento permanente delle imprese con almeno tre addetti che operano nel settore dell'industria e dei servizi.

Le misure diagnostiche del modello indicano un buon adattamento ai dati, in particolare l'analisi dei residui evidenzia una discreta distribuzione simmetrica (test di asimmetria e curtosi buoni, mentre l'analisi visiva dei residui standardizzati tramite Q-Q plot mostra alcuni punti più distanti dalla linea normale). Il modello rispetta l'assunzione di indipendenza tra le osservazioni non presentando autocorrelazione misurata con il test di Durbin Watson.

Per l'analisi visiva della diagnostica della regressione sono stati osservati: il grafico dei residui rispetto ai valori teorici; il *normal* Q-Q plot dei residui standardizzati; il grafico delle radici quadrate dei residui standardizzati contro i valori teorici, che evidenzia la presenza di valori *outlier*; il grafico delle distanze di Cook: misure dell'influenza di ciascuna osservazione sulla stima dei parametri del modello.

<i>Parametri</i>	<i>Stima</i>	<i>Errore standard</i>	<i>Valore t</i>	<i>Pr > t </i>
Classe di addetti 10-49	1,61	0,005	290,28	<.0001
Classe di addetti 50-249	2,75	0,009	299	<.0001
Classe di addetti >250	4,25	0,019	218,02	<.0001
Governance: Indipendenti	-0,55	0,006	-81,2	<.0001
Governance: Multinazionali italiane	0,32	0,011	27,4	<.0001
Governance: Multinazionali estere	0,53	0,014	35,94	<.0001
Dummy macrosettore	Si			
Dummy ripartizione geografica	Si			

R-quadro 0,682

I fattori latenti scelti per analizzare la relazione di dipendenza con la capacità di produrre ricchezza, rappresentata nello specifico dal fatturato, risultano tutti rilevanti.

I risultati indicano che i fattori che spiegano maggiormente la capacità di produrre ricchezza da parte delle imprese sono tre: il capitale umano descrive una delle dimensioni più importanti (1,08); la dimensione d'impresa, che costituisce una relazione lineare sul fatturato con un effetto maggiore delle imprese con almeno 250 addetti (4,25); la *governance* delle imprese, che rappresenta un impatto rilevante, in particolare quello delle imprese multinazionali a controllo estero (0,53) rispetto alle imprese domestiche e indipendenti, ma anche delle multinazionali a controllo italiano che producono effetti altrettanto significativi sulla produzione di ricchezza (0,32).

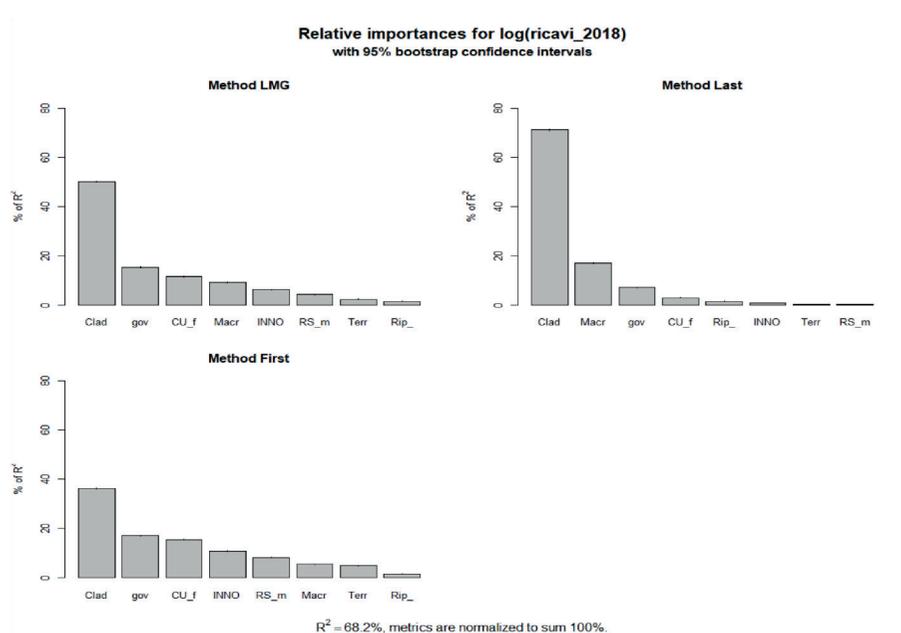
Gli effetti considerati a parità delle altre caratteristiche, includono anche quelli prodotti dalle dimensioni latenti dell'innovazione (0,019) e della ricerca e sviluppo (0,0026), che seppur non producono esiti particolarmente rilevanti, possono contribuire a spiegare la somiglianza dell'impatto delle multinazionali estere e di quelle italiane, queste ultime caratterizzate da particolare propensione all'innovazione tecnologica e all'impiego di eccellenze in ricerca e sviluppo.

Dopo aver analizzato l'effetto e la capacità previsiva dei regressori rispetto alla ricchezza prodotta dalle imprese, di seguito viene valutato il contributo di ciascuna dimensione alla varianza totale spiegata nel modello, attraverso il "metodo dell'importanza relativa", poiché le informazioni sull'importanza e la forza relativa delle variabili permettono maggiore confrontabilità tra le dimensioni selezionate¹⁶.

¹⁶ Risulta efficace l'uso del "metodo dell'importanza relativa" delle variabili del modello stimato (sebbene sia possibile utilizzare la correlazione per stabilire la relazione tra variabili o confrontare i coefficienti di regressione standardizzati) poiché anche dopo la standardizzazione i predittori potrebbero non essere comparati direttamente (ad es. possono essere espressi in diverse unità di misura). Esistono diversi modi per stimare questi valori, tra i quali viene raccomandato il metodo sviluppato da Lindemann, Merenda e Gold (lmg; 1980). Lmg calcola il contributo relativo di ciascun predittore, normalizzando a 100 la varianza spiegata, e considerando la sequenza dei predittori che appaiono nel

Le analisi concordano nell'indicare tra le prime tre caratteristiche: la dimensione d'impresa (Clad), indicatore maggiormente rilevante nello spiegare la varianza del modello, pari a circa il 50% nel metodo LMG; la *governance* dell'impresa (gov) e quindi il capitale umano (CU) (Figura 1). I metodi sulla forza relativa delle variabili indicano, inoltre, una minore influenza della localizzazione dell'impresa, identificata con la ripartizione geografica (Rip), e dell'indice sulla capacità di trainare lo sviluppo del territorio (Terr), mentre non è chiaramente definito il contributo del macrosettore di attività economica.

Figura 1 - Importanza relativa dei predittori sulla varianza totale spiegata dal modello di regressione sul fatturato
(Valori percentuali)

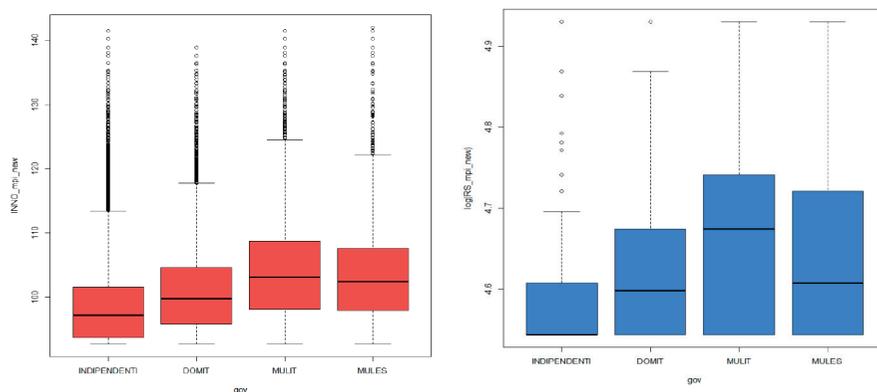


Fonte: Elaborazioni su dati Istat - Primo Censimento permanente delle imprese e archivi statistici

modello. Con il package R “Relaimpo” sono state calcolate diverse metriche di importanza relativa delle variabili del modello di regressione.

Le valutazioni fin qui proposte riguardo alla *governance* delle imprese trovano un'ulteriore chiave interpretativa nell'intensità degli asset intangibili: la propensione all'innovazione e ricerca e sviluppo risulta maggiore nelle imprese multinazionali italiane, come evidenziato nel grafico seguente (Figura 2), seguono le imprese multinazionali a controllo estero, quindi le imprese che appartengono a gruppi domestici e indipendenti.

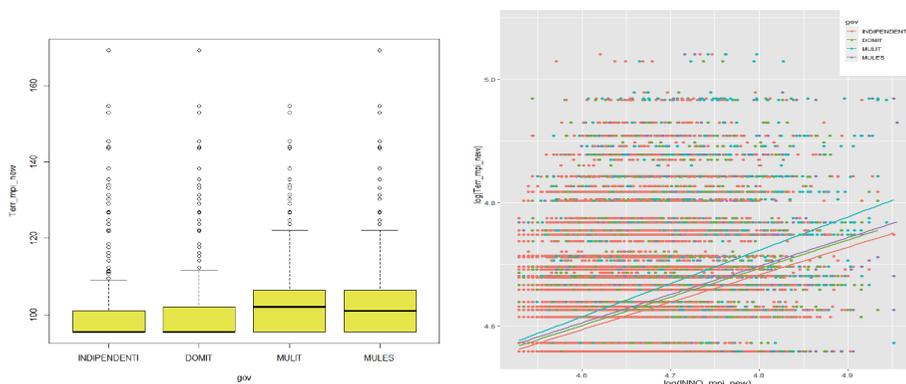
Figura 2 - Governance delle imprese e livello di innovazione (grafico a sinistra) e ricerca e sviluppo (grafico a destra)



Fonte: Elaborazioni su dati Istat - Primo Censimento permanente delle imprese e archivi statistici

La caratterizzazione significativa rispetto all'adozione di specifiche dimensioni intangibili, in particolare delle imprese a controllo italiano, sembra risultare più attenuata rispetto alla capacità di trainare lo sviluppo dei territori, seppur leggermente superiore (Figura 3, a sinistra). Ma osservando l'interazione di questa dimensione con i livelli di innovazione, risulta crescente l'associazione positiva della capacità di trainare lo sviluppo dei territori all'aumentare della propensione all'innovazione, in particolare delle imprese a controllo italiano (Figura 3, a destra).

Figura 3 - Relazione tra capacità di trainare lo sviluppo dei territori, livelli di innovazione e governance



Fonte: Elaborazioni su dati Istat - Primo Censimento permanente delle imprese e archivi statistici

Dopo aver individuato, nei precedenti paragrafi, la rilevanza del capitale umano e della specializzazione della forza lavoro come fattore qualificante la capacità delle imprese di ottenere *performance* rilevanti, andiamo a vedere nello specifico il livello di istruzione terziaria¹⁷ delle risorse umane occupate nell'impresa.

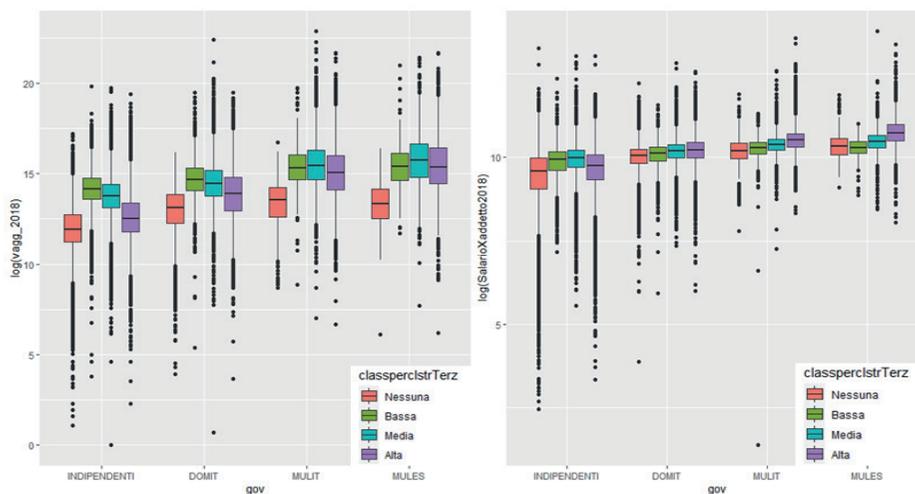
L'integrazione tra i dati provenienti dal Censimento delle imprese e i registri statistici dell'Istat ha permesso di analizzare relazioni significative tra le competenze e gli *skills* delle risorse umane e gli investimenti negli *asset* intangibili dell'impresa.

La quota di occupati dell'impresa con un livello di istruzione almeno terziario risulta utile per differenziare le imprese indipendenti e domestiche, in particolare, rispetto alle controllate italiane ed estere, in quanto risulta che queste ultime impiegano quote più significative di forza lavoro con livelli di istruzione terziaria (Figura 4). In particolare, il 59% delle imprese multinazionali a controllo estero e il 41% delle multinazionali italiane hanno un livello alto di occupati più istruiti, rispetto alla quota presente nelle imprese indipendenti, pari al 21%, che all'opposto hanno quote notevoli di forza lavoro senza istruzione terziaria (53%).

Di seguito, i livelli di istruzione terziaria sono stati associati anche agli indicatori economici e alle dimensioni intangibili, per individuare ulteriori caratterizzazioni delle imprese sulla base dell'appartenenza o meno a gruppi.

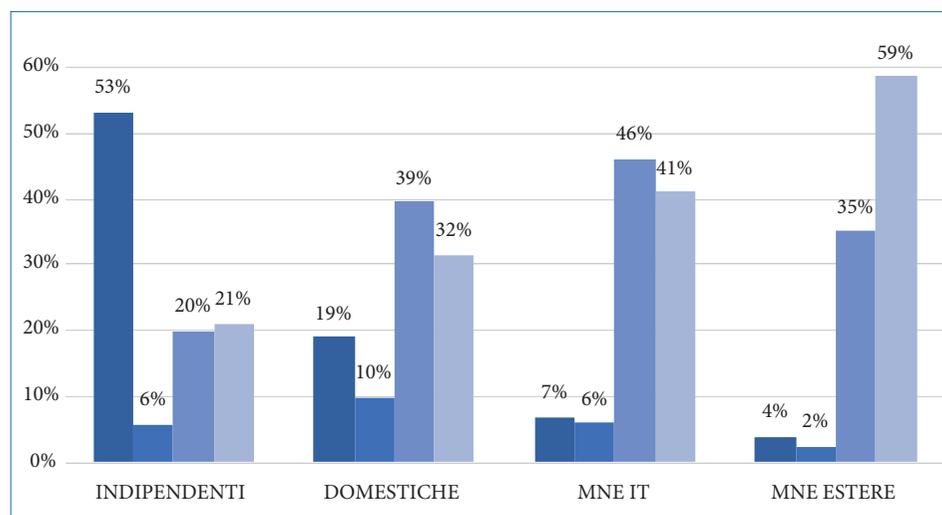
¹⁷ L'indicatore calcolato a partire dal registro Istat di Asia Occupazione del 2018, considera la quota percentuale di occupati dell'impresa con un'istruzione a partire dalla laurea e fino al dottorato di ricerca, e distingue quattro livelli, da nessun occupato con istruzione terziaria presente nell'impresa fino alla quota più alta rilevata tra le imprese del censimento.

Figura 4 - Valore aggiunto (grafico a sinistra) e salario per addetto (grafico a destra), governance delle imprese e livello di occupati con istruzione terziaria



Fonte: Elaborazione su dati Istat - Censimento permanente delle imprese 2019 e archivi statistici

Figura 5 - Governance delle imprese e livello di occupati con istruzione almeno terziaria (Valori percentuali)

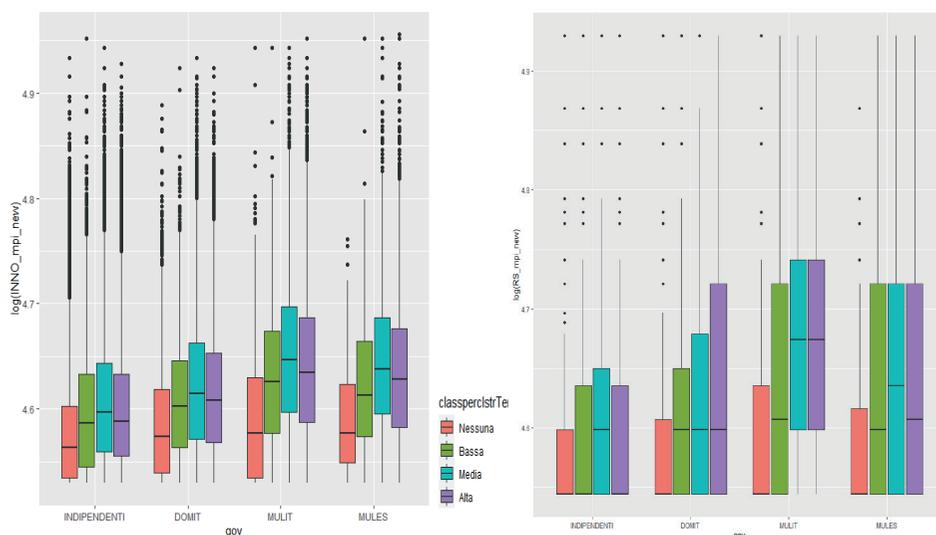


Fonte: Elaborazioni su dati Istat - Primo Censimento permanente delle imprese e archivi statistici

Risulta che le imprese a controllo estero, in corrispondenza di livelli di valore aggiunto e di salario per addetto più elevati, impiegano quote maggiori di occupati con istruzione terziaria (classe percentuale di istruzione terziaria media e alta), rispetto alle competitor locali. Le divergenze più rilevanti sono riscontrabili tra livelli di valore aggiunto e salario per addetto delle imprese indipendenti, caratterizzate da quote di occupati senza istruzione terziaria, e gli occupati più istruiti nelle imprese controllate (progressivamente più consistenti nelle multinazionali estere e italiane, rispetto alle domestiche) in corrispondenza di livelli di valore aggiunto e salario per addetto più alti.

La specializzazione e gli *skills* della forza lavoro dell'impresa, individuate dalla copresenza di livelli maggiori di istruzione e corresponsioni economiche più alte rappresentate dai salari degli addetti, risultano più diffuse anche tra le imprese multinazionali italiane, rispetto alle indipendenti e domestiche. La distanza tra le *performance* delle multinazionali estere rispetto alle competitor italiane risulta attenuata, come indicato nelle valutazioni sopra descritte, considerando in particolare gli investimenti e propensione agli *intangible assets*, come si può evincere osservando il livello di occupazione terziaria delle imprese associato all'indice sull'innovazione e sulla capacità di fare ricerca e sviluppo (Figura 6). L'impiego di capitale umano qualificato risulta progressivamente più rilevante, quindi, osservando l'associazione tra livelli maggiori di propensione all'innovazione e ricerca e sviluppo, e la diffusione di risorse umane con istruzione terziaria, prevalente nelle imprese appartenenti a gruppi rispetto alle indipendenti. In particolare, in presenza di maggiore capacità di investimento in ricerca e sviluppo, le imprese multinazionali a controllo italiano impiegano quote più significative di risorse con istruzione terziaria, rispetto alle altre imprese. Si rileva anche una buona propensione all'impiego di forza lavoro istruita per imprese domestiche.

Figura 6 - Indice di innovazione (grafico a sinistra) e indice di ricerca e sviluppo (grafico a destra), governance delle imprese e classe di occupati con istruzione almeno terziaria



Capitolo 3.
Multinazionali e catena globale del valore*

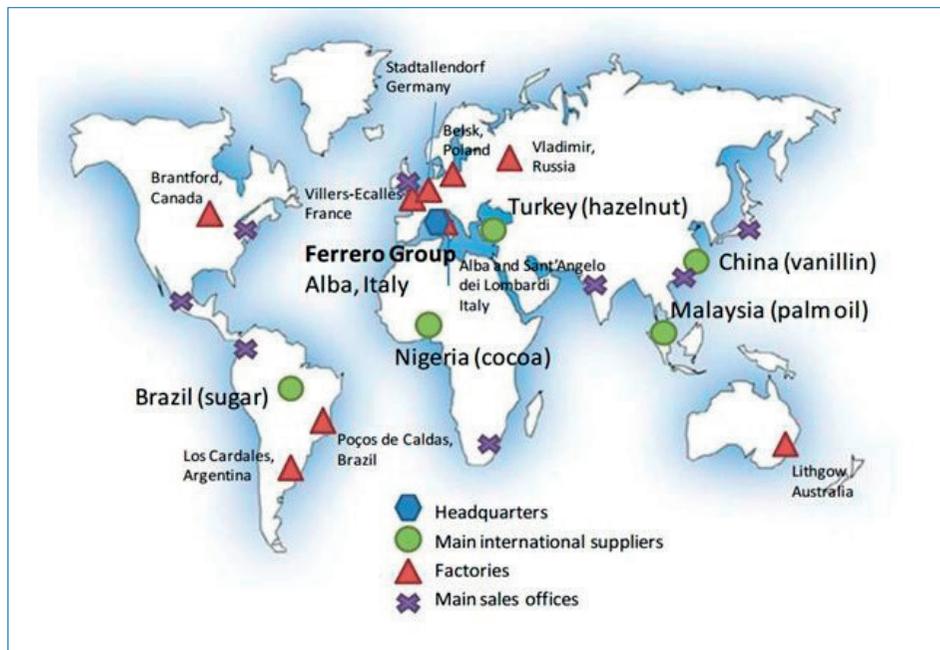
* Il capitolo è stato curato da Armando Rungi e Chiara Bellucci (Scuola IMT Alti Studi Lucca).

1. Introduzione

Sin dai primi anni '80 l'economia globale è entrata in una fase di profonda trasformazione, in gran parte dovuta all'applicazione delle tecnologie dell'informazione e della comunicazione (ICT) ai processi produttivi. Queste ultime hanno permesso la creazione di reti di imprese che collaborano attraverso i confini nazionali con una divisione del lavoro che porta i singoli *task* produttivi a essere localizzati lì dove è più conveniente farlo. Vi può essere convenienza perché si risparmia sui fattori della produzione oppure perché esiste un vantaggio competitivo locale che permette di migliorare la qualità dei prodotti e servizi finali, per esempio in termini di design, innovazione o abilità ingegneristica. Si consideri la seguente mappa che mostra la rete dei fornitori, degli impianti produttivi e dei principali uffici di vendita del gruppo Ferrero, come esempio di delocalizzazione su scala internazionale dei processi appartenenti a un'unica filiera produttiva¹ (Figura 1). In questo caso, i principali fornitori si trovano nei Paesi in cui le materie prime sono relativamente più abbondanti e/o convenienti, mentre gli impianti produttivi sono presenti soprattutto in Europa, dove è più concentrata la domanda finale.

¹ De Backer and Miroudot, 2013.

Figura 1 - Rete dei fornitori, degli impianti produttivi e dei principali uffici di vendita del gruppo Ferrero



Fonte: OECD

Il risultato complessivo è la creazione di sofisticate filiere fatte di rapporti di fornitura che rappresentano vere e proprie *catene globali del valore*. Difatti, il valore economico di un prodotto finale è il risultato del lavoro da parte di imprese che possono essere ubicate a notevole distanza geografica tra loro, ma che sono in grado di coordinarsi grazie alle moderne tecnologie dell'informazione e della comunicazione. Ciò permette a ogni impresa di focalizzarsi sui segmenti produttivi per i quali è competitiva, potendo comunque contare a monte e a valle su una rete di imprese fornitrici o acquirenti che potranno portare a compimento in maniera più efficiente ognuna il proprio *task* produttivo. Ne deriva un'organizzazione della produzione in forma sequenziale²: dalla concezione del prodotto alla vendita diretta al consumatore, tutte le fasi intermedie di lavorazione del prodotto possono coinvolgere complesse reti di imprese e lavoratori che potrebbero non incontrarsi mai di persona, pur partecipando ognuno per la sua quota alla ripartizione del prezzo pagato dal consumatore finale, ovunque quest'ultimo si trovi. Si consideri

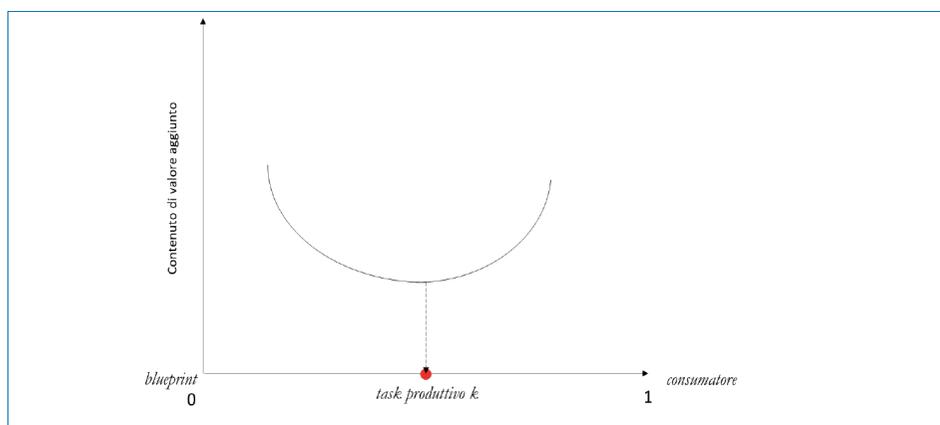
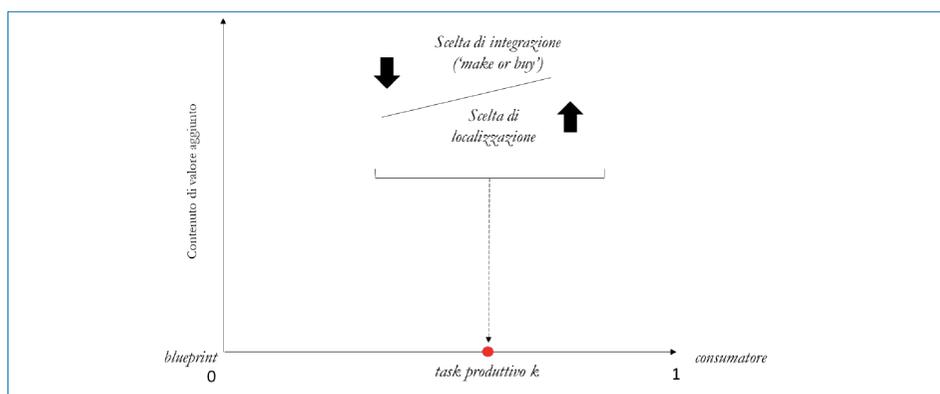
² Per una discussione sulle diverse configurazioni delle Catene Global del Valore in forma di ragnatela si veda anche Baldwin e Venables (2013).

l'esempio stilizzato riportato in Figura 2. Poniamo che l'intera filiera che porta a un prodotto finale sia frazionabile in tanti separati *task* lungo una sequenza tecnologica, che parte dall'idea di un prodotto (ricerca e sviluppo, *engineering, design*), attraversa un certo numero di fasi intermedie di lavorazione e assemblaggio di parti e componenti, infine raggiunge il consumatore finale grazie a servizi post-produzione (logistica, *marketing*, pubblicità). Nel primo riquadro si esemplifica la duplice decisione organizzativa che ogni impresa si trova ad affrontare. Da un lato, l'impresa decide se un input, sia esso bene o servizio intermedio, debba essere acquistato da un fornitore indipendente oppure possa essere prodotto efficacemente *in-house*, tramite un'operazione di cosiddetta integrazione verticale. È la cosiddetta decisione di *make or buy* che determina il perimetro di attività economiche che la singola impresa internalizza. D'altro canto, l'impresa può decidere di andare all'estero o restare nel Paese di origine. Per cui, nel caso di un'integrazione verticale, l'impresa avrà all'estero il controllo di una sussidiaria che confezionerà il bene o servizio intermedio per poi spedirlo lì dove esso è necessario alla controllante. Nel caso invece in cui si ritenga più conveniente rivolgersi a un fornitore indipendente estero, l'impresa relativamente più a valle di un'ideale sequenza tecnologica dovrà sostenere dei costi di ricerca per il partner commerciale più adatto in un Paese estero che può avere un contesto istituzionale molto differente da quello di origine.

Qual è il ruolo di una multinazionale nel contesto sopra descritto? Una multinazionale il più delle volte assume il ruolo di *lead firm*. Da un lato essa è il risultato di un'integrazione verticale di una serie di *task* produttivi sotto il coordinamento di un'unica casa madre. Dall'altro lato, il suo ruolo di coordinamento può andare ben oltre il più ristretto perimetro societario. In molti casi, essa è capace di esercitare un influente ruolo di coordinamento anche sui segmenti della filiera produttiva che non sono direttamente integrati all'interno del perimetro societario, includendo anche quei fornitori e clienti diretti o indiretti che contribuiscono alla riuscita dell'intero processo di filiera. Le *lead firm* hanno un ruolo decisivo nel management della filiera produttiva poiché definiscono quali sono le pratiche concrete e le modalità organizzative, le *best practices*, attraverso cui viene suddiviso il lavoro tra le imprese e gli altri attori coinvolti. Accenneremo a questo peculiare ruolo e a ciò che questo significa in termini di *spillover* tecnologici sulle imprese domestiche nel paragrafo 4.

Qualunque sia la forma di *governance* ottimale, le imprese di una filiera risultano inserite in un più ampio *network* produttivo per cui tutte partecipano alla creazione di valore, ognuna con la propria peculiare attività economica. Nel secondo riquadro della Figura 2 stilizziamo due importanti elementi che caratterizzano un'ideale filiera produttiva globale. Il primo è l'eterogeneità nella generazione di valore: è possibile che non tutti i *task* produttivi siano capaci di contribuire al valore del prodotto finale nello stesso modo. Il secondo è l'interdipendenza tra *task* produttivi: è solo dalla somma di tutti i *task* produttivi che si ottiene l'intero valore del prodotto realizzato con la vendita alla fine della filiera.

Figura 2 - Una catena globale del valore stilizzata³



In concreto, ci saranno alcuni segmenti della filiera che producono più valore, per esempio le attività di ricerca e sviluppo o la fase di *engineering*, per cui entrambe generano prodotti e processi innovativi a maggior valore aggiunto. Ci saranno invece altri segmenti della filiera maggiormente standardizzati, per esempio le fasi di assemblaggio di componenti, il cui contributo è relativamente minore se confrontato con altri *task* che richiedono un più alto contenuto di conoscenza produttiva o

³ Il primo e il secondo riquadro raffigurano entrambi una sequenza tecnologica stilizzata per un'ideale filiera che cominci con un blueprint del prodotto e si concluda con la consegna al consumatore finale. Ogni singolo task *k* può essere integrato verticalmente o scambiato tramite rapporti di fornitura tra imprese indipendenti; lo stesso task produttivo *k* può essere concluso all'estero o nel Paese di origine. Nel secondo quadro raffiguriamo un'ipotetica generazione di valore che può essere eterogenea lungo l'intera filiera, lì dove alcune fasi hanno un contenuto di valore aggiunto relativamente più alto di altre.

una miglior dotazione di capitale umano. Vedremo nei prossimi paragrafi quanto ciò sia verificato nel caso delle imprese estere operanti in Italia, sia in relazione ai propri potenziali fornitori domestici (paragrafo 3) sia in relazione alle rispettive co-affiliate all'estero (paragrafo 4), queste ultime controllate dalla stessa casa madre.

Qui ci importa ribadire quanto la conoscenza del funzionamento delle catene del valore, degli attori che le compongono e dei loro ruoli, sia importante per comprendere le dinamiche dell'economia globale e gli effetti distributivi che possono derivare da differenti modelli di gestione. In prospettiva, le catene del valore non sono da considerare il frutto di un coordinamento spontaneo dei mercati, quanto piuttosto il risultato di strategie promosse da specifici attori, generalmente grandi imprese multinazionali che hanno accesso e operano sul mercato globale. Molte multinazionali oggi perseguono investimenti secondo una logica sia orizzontale sia verticale, con l'obiettivo non soltanto di ampliare la propria quota di mercato, ma anche di acquisire *know how* e conoscenze tecnologiche nei Paesi in cui esse investono. Secondo questa prospettiva, le multinazionali nell'economia moderna funzionano come veri e propri *hub* che nascono e si sviluppano all'interno di più ampie catene del valore.

Infine, nei prossimi paragrafi ci importa comprendere in che modo la generazione di valore avvenga lungo una qualsivoglia filiera produttiva non solo per identificare i segmenti in cui vi sia maggior vantaggio competitivo da parte delle imprese, ma anche per verificare se il valore generato lungo la filiera sia soprattutto di interesse per i territori che le ospitano e, in genere, per tutti gli *stakeholder* locali che possono beneficiarne. Il valore generato lungo le filiere viene distribuito come remunerazione di fattori della produzione locali, in primis lavoro e capitale. In particolare, le imprese pagano salari più alti per quelle fasi produttive il cui contenuto di valore aggiunto è più alto e generano maggiori profitti in quei segmenti produttivi a maggior valore. Perciò, se è vero che ci sono asimmetrie lungo la filiera, allora **diventa cruciale individuare i segmenti su cui sia possibile attrarre investitori che ne sviluppino il potenziale**, per essere in grado di ritenere quei segmenti della filiera produttiva che sono maggiormente remunerativi.

Lo scopo dei prossimi paragrafi è **discutere la partecipazione delle imprese estere in Italia alle filiere globali, ponendo in luce sia le differenze sia le complementarità che queste hanno rispetto alle imprese domestiche**. Porremo in evidenza costi, benefici e sfide che l'integrazione internazionale pone da un lato per le stesse imprese che vi partecipano e dall'altro per le istituzioni e i territori che le ospitano. Concluderemo con una veloce istantanea del quadro che vien fuori dalla crisi pandemica, mostrando quali sono stati i segmenti più resilienti della filiera e quali quelli che richiederanno attenzione nel prossimo futuro.

2. Generazione e distribuzione di valore lungo le filiere globali

Dalla nostra prospettiva di filiera produttiva, ogni co-affiliata di un'impresa estera in Italia può essere posizionata nella catena globale del valore a cui partecipa, pertanto, a seconda della funzione svolta nel processo produttivo, siamo in grado di cogliere il valore aggiunto che essa apporta nel complesso della filiera a cui contribuisce. Per determinarne la posizione abbiamo a disposizione due misure prese a prestito da precedenti studi economici. Le cosiddette *Downstreamness* e *Upstreamness*⁴, entrambe costruite sulla base di rapporti tecnologici derivabili dalle tabelle di input-output pubblicate dagli uffici nazionali di statistica. In questa sezione useremo la prima e ci riserviamo di usare la seconda nel prossimo paragrafo, quando avremo bisogno di una misura relativa di distanza tra due imprese. La *Downstreamness* di fatto approssima la posizione di un *task* produttivo rispetto alla domanda finale. Consideriamo la Figura 2. Ogni punto sull'asse delle ascisse rappresenta un *task* produttivo che è tanto più distante dalla vendita finale al consumatore quanto più si avvicina allo zero. Al contrario, porremo prossimi a uno quei *task* produttivi che si avvicinano maggiormente al consumatore finale. Si noti quanto questa definizione approssimativa di filiera in termini di distanza dalla domanda di mercato si avvicini all'ideale catena globale del valore disegnata nella Figura 1. Per misurare invece il valore aggiunto di un *task* possiamo di nuovo contare sull'informazione finanziaria dai bilanci e quindi costruire un *ratio* che pesa il valore aggiunto di ogni impresa per il suo fatturato. Al netto di situazioni patologiche di distruzione di valore, questo *ratio* sarà sempre compreso tra 0 e 1. A valori maggiori di questo *ratio* corrisponderanno attività che generano più alto valore aggiunto, al netto di beni e servizi intermedi che vengono consegnati a monte da imprese fornitrici. Se l'impresa produce maggior valore, essa sarà anche capace di distribuire lo stesso tra i fattori della produzione locali contribuendo al welfare dei territori.

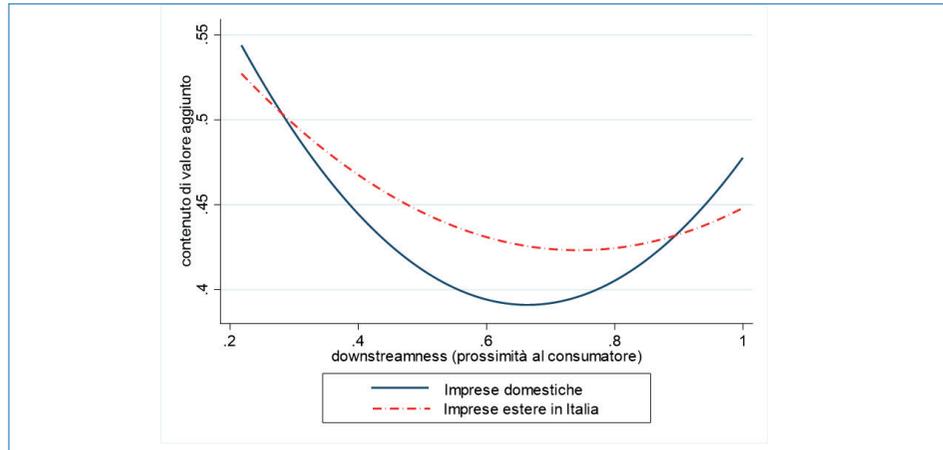
A questo punto siamo pronti per tracciare una mappa del contenuto di valore aggiunto in relazione alle diverse posizioni che le imprese hanno lungo la catena globale del valore. Distinguiamo i due gruppi di imprese di nostro interesse: le imprese a capitale domestico e le imprese a capitale estero in Italia. A ogni *task* produttivo lungo la filiera possono corrispondere diverse imprese, siano esse italiane o estere, che sono in grado di portarlo a termine. In Figura 3 produciamo una curva polinomiale derivata da una specificazione econometrica collaudata in Rungi e Del Prete (2018)⁵. Otteniamo una curva convessa sia nel caso delle imprese

⁴ Per maggiori dettagli sull'applicazione di entrambe le misure agli studi sul posizionamento di imprese sulle filiere globali si veda anche Del Prete e Rungi (2017), e Rungi e Del Prete (2019). Le misure originali sono state prodotte da Antras e Chor (2013), e Alfaro, Antras, Chor e Conconi (2019), rispettivamente.

⁵ Le curve in Figura derivano dalla stima di un polinomio seguendo la procedura di Rungi e Del Prete (2018). Considerando l'intero campione di imprese a disposizione, si richiede di trovare il

domestiche sia nel caso delle imprese estere in Italia. In entrambi i casi possiamo parlare di *smile curve*, data la forma della curva, nei termini ipotetici in cui era stata introdotta da Baldwin ed Evenett (2015) e commentata da OECD (2013) sulla base di singoli casi studio.

Figura 3 - Smile curve imprese a capitale domestico vis à vis imprese estere in Italia⁶



Fonte: Elaborazioni su dati Orbis, Bureau Van Dijk

La forma delle curve sta a indicare che le imprese operanti in Italia nel loro complesso mostrano un maggior contenuto di valore generato agli estremi della filiera, lì dove ci si aspetta che ci siano *task* che richiedono anche un più alto contenuto di capitale umano e conoscenza produttiva, quali la ricerca e sviluppo, l'ingegneristica, il design del prodotto, ma anche la logistica, la commercializzazione e altri servizi incorporati nella produzione manifatturiera, prima che questa giunga al consumatore finale. Quanto osservato finora è in linea con quel che è stato verificato negli ultimi anni dalla ricerca economica, per cui non tutte le fasi produttive generano lo stesso potenziale in termini di valore⁷. Ciò che ci preme

grado di un polinomio della posizione dell'impresa (*Downstreamness*) rispetto al contenuto di valore aggiunto seguendo l'algoritmo di Papke e Woolridge (1996). Si controlla per alcune caratteristiche a livello di impresa (dimensione, età, intensità di capitale, settore industriale) e per l'andamento del ciclo economico con effetti fissi temporali. I parametri di un polinomio di terzo grado sono significativi in un intervallo di confidenza all'1%.

⁶ La Figura indica una stima econometrica della *smile curve* seguendo il metodo di Rungi e Del Prete (2018) sulla base di bilancio delle imprese italiane nel periodo 2010-2020.

⁷ Per una discussione relativa al caso delle imprese europee con un'applicazione al settore automotive si veda anche Rungi (2020).

sottolineare è la differenza significativa tra imprese a capitale domestico e imprese a capitale estero in Italia. Questo sì è un elemento nuovo su cui riflettere nel nostro contesto di ricerca.

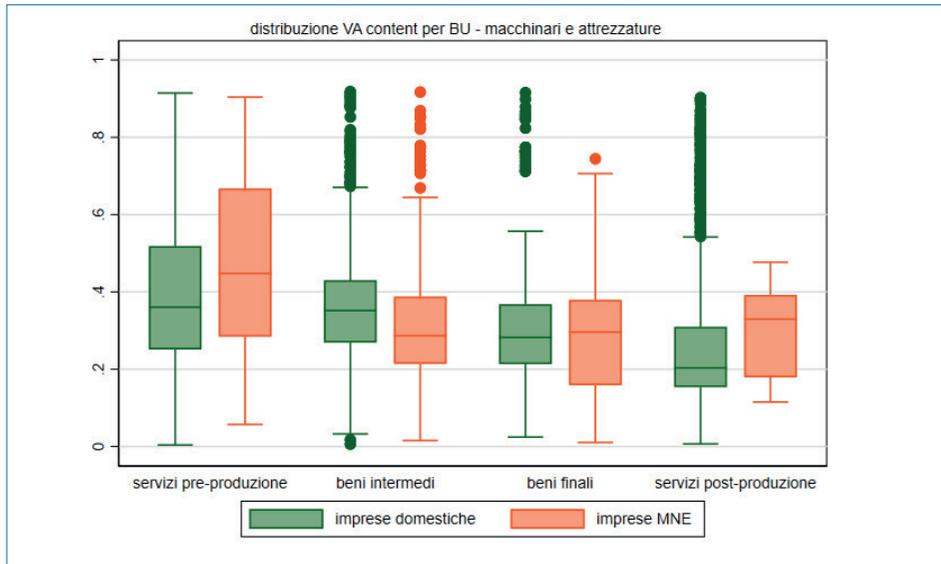
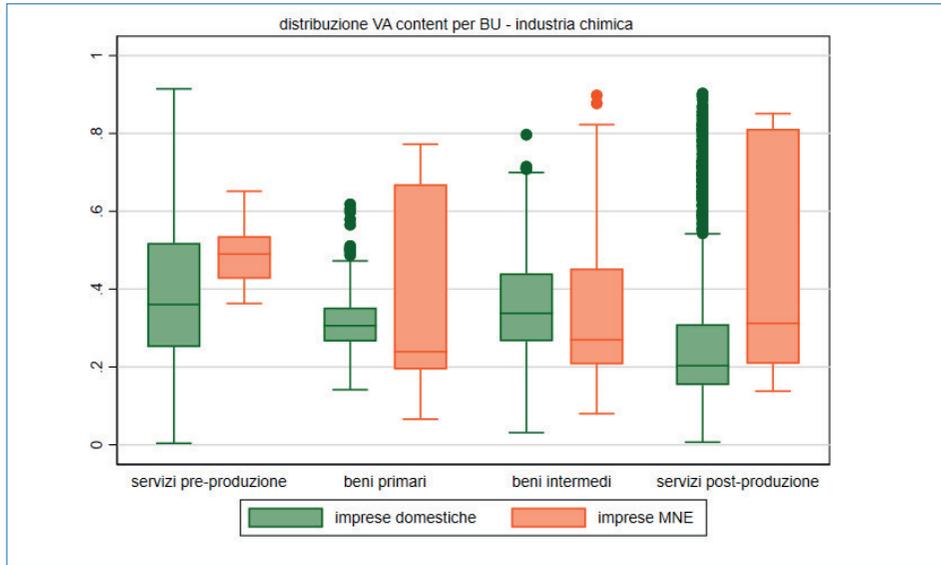
A parità di *task*, le imprese estere in Italia generano un più alto valore se confrontate con quelle italiane in quasi tutti i segmenti delle filiere, con la sola esclusione dei punti più estremi dove comunque le stime ci dicono che la differenza non è statisticamente significativa⁸. La differenza maggiore fra le due categorie di imprese è registrata nel mezzo delle filiere, in corrispondenza di fasi della meccanica e della componentistica, linee di produzione per cui il contenuto di innovazione tecnologica è cruciale affinché l'intero settore resti competitivo.

L'evidenza presentata sul campione totale di imprese nella Figura 3 può ovviamente celare una certa diversità di situazioni una volta che si guardi a filiere specifiche di settori industriali definiti. In particolare, nella Figura 4 mostriamo il dettaglio della distribuzione del contenuto di valore aggiunto per due settori - quello chimico e quello dei macchinari e attrezzature. Il grafico mostra uno schema semplificato di una catena del valore che parte dai servizi pre-produzione e arriva fino ai beni finali e ai servizi post-produzione⁹. Si può notare per entrambi i settori una distribuzione del contenuto di valore aggiunto più alta in mediana nei servizi pre e post produzione rispetto alle fasi relative ai beni primari e intermedi in cui tipicamente si realizza un valore aggiunto minore, rendendo perciò possibile rintracciare i segni di una *smile curve* anche in questo caso. Le maggiori differenze tra imprese domestiche e multinazionali estere si riscontrano in entrambi i settori proprio in corrispondenza delle fasi a più alto valore aggiunto - servizi pre e post vendita - in cui le imprese multinazionali mostrano una distribuzione in mediana marcatamente più alta rispetto alle domestiche. Ciò indica che se le imprese domestiche ed estere riescono a competere nelle fasi di manifattura dei prodotti, d'altro canto le imprese multinazionali estere riescono ad apportare un valore aggiunto maggiore al prodotto grazie alle fasi dedicate alla ricerca e sviluppo, all'ingegnerizzazione e ai servizi al cliente successivi alla vendita del prodotto finale.

⁸ Test statistici locali mostrano che le differenze in termini di contenuto di valore aggiunto sui primi cinque e gli ultimi cinque percentili delle distribuzioni di *Downstreamness* di entrambe le categorie di imprese non sono statisticamente significative.

⁹ Si noti che in questo esempio i servizi pre e post produzione sono gli stessi per entrambi i settori considerati in quanto non è possibile ricondurre servizi pre e post produzione a un settore specifico.

Figura 4 - Distribuzione contenuto VA per funzioni di business¹⁰



Fonte: Elaborazioni su dati Orbis, Bureau Van Dijk

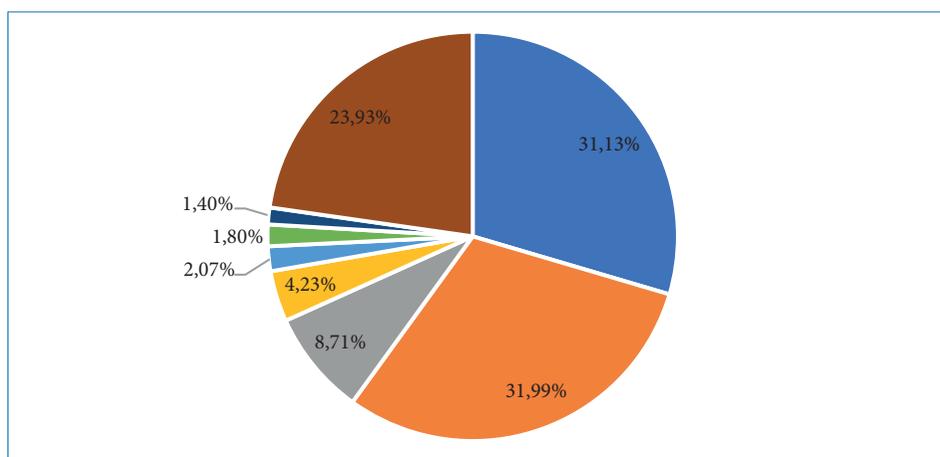
¹⁰ Si fa riferimento al settore NAICS 325 per l'industria chimica e ai settori compresi tra il NAICS 333 e il 339 per i settori afferenti alla produzione di macchinari e attrezzature. La classificazione settoriale è disponibile dal sito dell'US Bureau of Economic Analysis.

3. Filiere globali e Paesi concorrenti

In uno scenario internazionale di forte cambiamento, abbiamo verificato nei precedenti capitoli quanto le imprese estere in Italia abbiano deciso di investire nel Paese in maniera proattiva, molto più di quanto abbiano fatto le imprese domestiche nel corso dell'ultimo decennio. In questo contesto riteniamo utile allora ampliare la nostra analisi a ciò che accade nel resto del mondo, per verificare cosa accade in quegli stessi Paesi dove la casa madre di un'impresa estera in Italia si trova a operare, per cui la scelta di investire in Italia è condizionata a quanto accade in altre destinazioni che possono spesso essere considerate alternative all'Italia.

Per gli scopi della nostra analisi, possiamo recuperare le informazioni finanziarie delle co-affiliate delle imprese estere in Italia. Possiamo cioè comparare i dati complessivi all'interno degli stessi perimetri societari nei quali operano le sussidiarie estere in Italia. Nei prossimi paragrafi, una volta individuata la controllante ultima della multinazionale con investimenti in Italia, seguiremo cosa accade alle imprese che essa controlla nel resto del mondo¹¹. Una prima informazione su in quali altri Paesi investono le case madri che hanno attività in Italia è riassunta nel grafico di Figura 5.

Figura 5 - Maggiori destinazioni di investimento estero alternative all'Italia



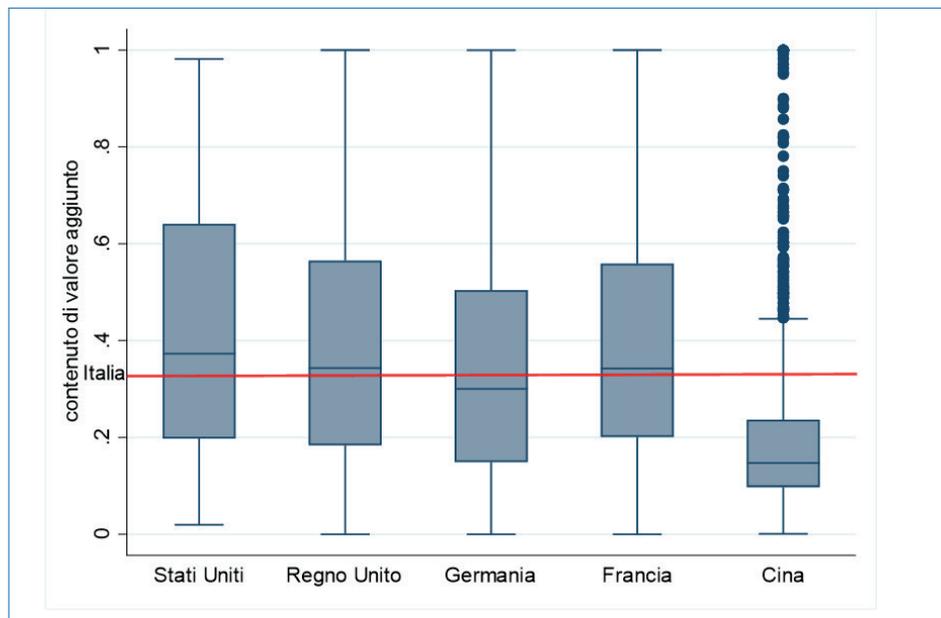
Fonte: Elaborazioni su dati Orbis, Bureau Van Dijk

¹¹ La fonte dei dati per le informazioni di bilancio delle imprese controllate all'estero è la stessa delle imprese operanti in Italia, così come descritta in precedenza. La banca dati Orbis, compilata dal Bureau Van Dijk, include una copertura per circa 190 Paesi nel mondo a partire dai singoli registri nazionali. Seppure con copertura variabile su alcune voci di bilancio, notiamo che per le variabili di maggiore interesse per questo lavoro (fatturato, costo di materie e servizi) esiste una discreta standardizzazione tra vari Paesi in fatto di reportistica di bilancio. Infine otteniamo un campione rappresentativo di co-affiliate nel mondo pari a 131.423 affiliate estere per cui abbiamo informazione finanziaria completa.

Non sorprende che la maggior parte delle attività economiche controllate dalle multinazionali che investono in Italia è nel resto dell'Unione europea. Tra questo gli investitori diretti esteri preferiscono andare in Germania (7,5%), Francia (5,4%), Olanda (3,5%) e Spagna (3,1%). La seconda preferenza degli investitori esteri sono gli Stati Uniti, seppure per pochi decimi di differenza dall'Ue nella classifica di Figura 5. Dopo il Regno Unito, che è il primo paese extra-UE di destinazione di co-affiliate di imprese estere in Italia, troviamo invece la Cina con il 4,2%.

Se analizziamo il contenuto di valore aggiunto nelle prime cinque destinazioni di investimento concorrenti all'Italia, si nota una distribuzione piuttosto omogenea ad eccezione della Cina, la quale presenta un contenuto di valore aggiunto mediano più basso rispetto agli altri Paesi (Figura 6). Il dato indica che le co-affiliate cinesi performano *task* che apportano relativamente minor valore aggiunto rispetto ai *task* produttivi realizzati in Italia.

Figura 6 - Distribuzione del contenuto di valore aggiunto di co-affiliate nei primi cinque Paesi concorrenti¹²

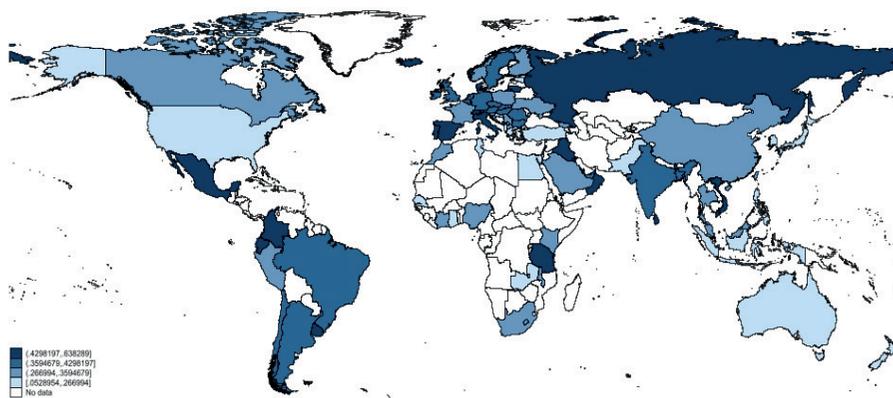


Fonte: Elaborazioni su dati Orbis, Bureau Van Dijk

¹² Il grafico mostra la distribuzione di valore aggiunto delle co-affiliate delle imprese estere in Italia operanti nei primi cinque Paesi ordinati per operazioni di investimento della casa madre. La linea di riferimento di colore rosso rappresenta il valore mediano di contenuto di valore aggiunto delle imprese estere in Italia. Ogni diagramma a scatola è costruito sulla base di dati di bilancio delle co-affiliate relativi all'anno 2019.

Per comprendere meglio le differenze esistenti in termini di contenuto di valore aggiunto tra Paesi, risulta utile visualizzare i valori medi su scala internazionale. In Figura 7 riportiamo una mappa della distribuzione del contenuto di valore aggiunto misurato come rapporto tra valore aggiunto generato nel 2019 dalle affiliate estere rispetto ai ricavi generati dalle stesse. Si noti che la mappa mostra il contenuto di valore aggiunto medio delle affiliate di grandi dimensioni, operanti in tutto il mondo. La mappa non fornisce indicazioni sul Paese di origine della casa madre¹³, ma evidenzia l'apporto medio di valore aggiunto delle co-affiliate. Si osserva una netta eterogeneità tra Paesi, in particolare tra gli Stati Uniti e l'America Latina, mentre i Paesi dell'Europa Occidentale risultano a prima vista piuttosto omogenei. È particolarmente interessante notare come l'Italia sia competitiva rispetto agli altri Stati europei e verso gli Stati Uniti. Valori più scuri nella mappa indicano che le affiliate operanti nel Paese forniscono un contenuto di valore aggiunto rispetto ai ricavi mediamente più alto. Contrariamente a quanto si possa pensare, i Paesi del sud del mondo sembrano avere risultati migliori, che nel medio termine possono tradursi in un arricchimento dei territori in cui queste imprese operano.

Figura 7 - Mappa del contenuto di valore aggiunto per Paese di residenza delle co-affiliate¹⁴



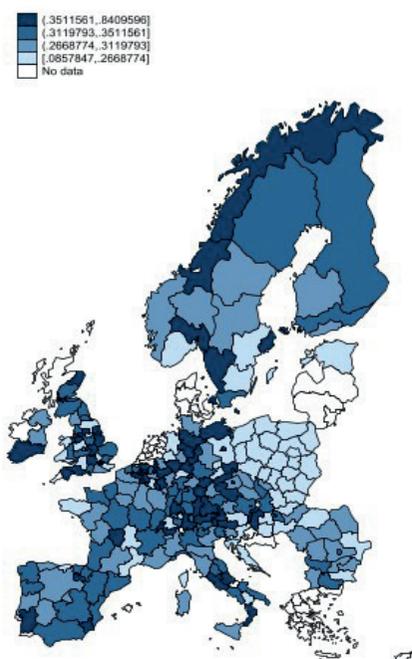
Fonte: Elaborazioni su dati Orbis, Bureau Van Dijk

¹³ Sono considerate nel campione di analisi le società madre che hanno almeno un'affiliate in Italia.

¹⁴ Il grafico mostra la media del contenuto di valore aggiunto delle attività produttive detenute dalle multinazionali che hanno investito almeno una volta in Italia nel nostro campione di riferimento. A poligoni più scuri corrispondono valori medi più alti.

Con un focus su quanto avviene in Europa, è possibile visualizzare le differenze nel contenuto di valore aggiunto delle affiliate con un livello di dettaglio geografico maggiore. La Figura 8 e la Figura 9 mostrano rispettivamente il contenuto di valore aggiunto realizzato nel 2019 per il manifatturiero e per i servizi – a esclusione dei settori finanziario e assicurativo –, a livello regionale, dalle affiliate di grandi dimensioni¹⁵. Il comparto manifatturiero presenta in media valori più bassi rispetto a quello dei servizi in quanto è assodato che le attività di produzione e assemblaggio di componenti sono a minor valore aggiunto rispetto alle fasi di pre e post produzione. Il campione oggetto di analisi mostra che le affiliate manifatturiere italiane hanno un contenuto di valore aggiunto medio più alto nelle regioni del centro e a seguire del nord.

Figura 8 - Mappa del contenuto di valore aggiunto delle co-affiliate estere (settore manifatturiero)¹⁶



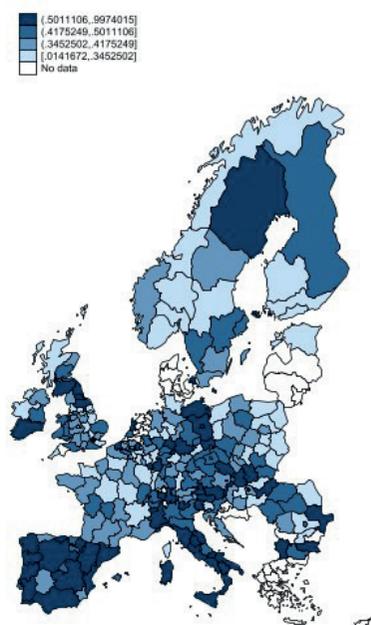
Fonte: Elaborazioni su dati Orbis, Bureau Van Dijk

¹⁵ Il numero di affiliate differisce tra le unità spaziali di analisi: zone geografiche popolate da un piccolo numero di imprese possono non essere rappresentative della popolazione di affiliate estere presenti in quel territorio, portando quindi a un contenuto medio di valore aggiunto sovra/sottostimato.

¹⁶ Il grafico mostra la media del contenuto di valore aggiunto delle attività produttive nel settore del manifatturiero detenute dalle multinazionali che hanno investito in Italia. A poligoni più scuri corrispondono valori medi più alti. La fonte originale dei dati è Orbis, compilato dal Bureau Van Dijk.

A confronto con altri Paesi, risulta evidente come la Germania sia in grado di apportare un contenuto di valore aggiunto mediamente più alto grazie a un forte tessuto industriale tecnologicamente avanzato e con manodopera altamente qualificata che opera nel comparto manifatturiero. Francia, Spagna e Inghilterra risultano invece più eterogenee nella distribuzione regionale. In modo analogo, la Figura 9 mostra la mappa del contenuto di valore aggiunto delle affiliate europee nel settore dei servizi. Se da un lato le regioni italiane mostrano valori in linea tra loro, esiste invece una netta distinzione tra Paesi. In particolare, le affiliate operanti nel settore dei servizi in Francia hanno un contributo di valore aggiunto sui ricavi inferiore rispetto agli altri Paesi europei, in particolare se confrontati al dato delle regioni di Spagna e Germania.

Figura 9 - Mappa del contenuto di valore aggiunto delle co-affiliate estere (settore servizi)¹⁷



Fonte: Elaborazioni su dati Orbis, Bureau Van Dijk

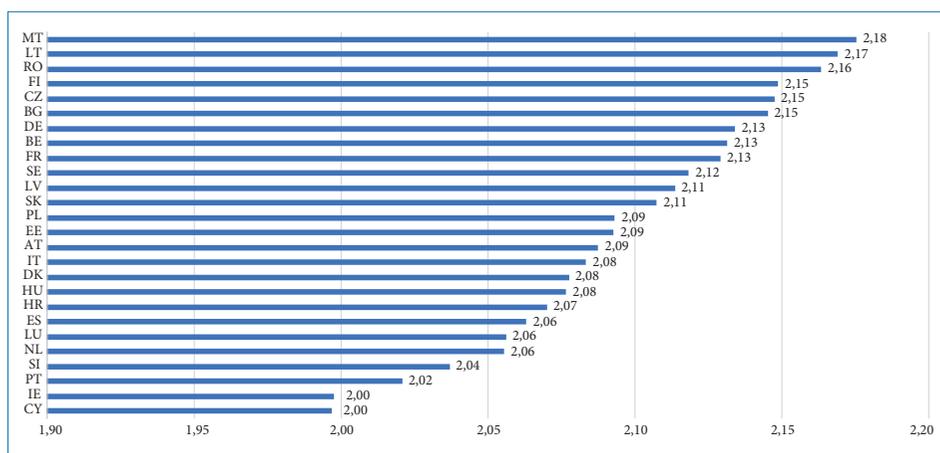
¹⁷ Il grafico mostra la media del contenuto di valore aggiunto delle attività produttive nel settore dei servizi detenute dalle multinazionali che hanno investito in Italia. A poligoni più scuri corrispondono valori medi più alti. La fonte originale dei dati è Orbis, compilato dal Bureau Van Dijk.

L'analisi della distribuzione geografica del contenuto di valore aggiunto nel mondo e in Europa rivela come Paesi e regioni si specializzino in attività produttive ben definite, che si consolidano nel territorio grazie a *spillover* tecnologici tra imprese operanti nello stesso settore, alla creazione di distretti industriali e di realtà produttive interconnesse tra loro. Questo fa sì che i territori acquisiscano delle caratteristiche molto differenti tra loro per il tipo di attività produttiva in cui si specializzano, della domanda di lavoro locale, del valore aggiunto che producono e di conseguenza della ricchezza che riescono a generare nel territorio in cui operano. L'investimento da parte delle multinazionali estere nei territori costituisce quindi un'opportunità di arricchimento per le imprese e le persone, che possono beneficiare in modo diretto o indiretto di asset intangibili, *know how* e capitale umano. È importante quindi capire come si relaziona l'impresa affiliata rispetto alla società controllante estera. La specializzazione da parte dell'affiliata in *task* produttivi appartenenti a funzioni aziendali di business vicine a quelle in capo alla casa madre può significare per l'impresa una maggior possibilità di connessione e sinergie. Grazie alla creazione di un indice di prossimità, è possibile confrontare il settore di appartenenza della società madre con quello dell'affiliata e determinare il posizionamento relativo delle imprese misurando la distanza tra i due settori: valori più bassi dell'indice corrispondono a un grado di prossimità settoriale maggiore tra le due imprese, mentre valori crescenti indicano una distanza più grande. Quest'indice di prossimità tra due imprese appartenenti a settori diversi è definito in precedenti studi economici *Upstreamness* e viene costruito sulla base di tabelle input-output messe a disposizione dagli uffici di statistiche nazionali¹⁸. La Figura 10 mostra il grado di prossimità medio delle affiliate operanti nei Paesi europei rispetto alla propria società madre. Ciò che troviamo è che esiste una certa eterogeneità tra Paesi e l'Italia si posiziona a un livello intermedio, ma con una prossimità in media maggiore (una distanza produttiva minore) rispetto ad altri membri dell'Unione europea come Francia e Germania.

La prossimità settoriale tra imprese implica che esse svolgono *task* produttivi strettamente connessi tra loro e possono quindi essere reciprocamente influenzate in maniera maggiore da ciò che avviene nei mercati di riferimento. In tal senso, uno *shock* positivo o negativo che colpisca le catene globali del valore si propaga in maniera amplificata quanto più un'impresa è a valle dell'intero processo produttivo. Nel caso dell'Italia, ad esempio, che è specializzata più di altri Paesi in prodotti finali per la cura della persona, della casa, nel settore agro-alimentare, è più probabile subire *shock* che provengono da mercati di risorse, materie prime e beni intermedi che sono acquistati dall'estero. Si pensi, a titolo di esempio come, a seguito dello scoppio della pandemia da Covid-19, le difficoltà nell'approvvigionamento di beni intermedi abbiano avuto un impatto su numerosi settori tipici del *Made in Italy*.

¹⁸ Per dettagli sulla costruzione della *Upstreamness*, si veda Alfaro et al. (2019).

Figura 10 - Indice di prossimità medio per Paesi europei¹⁹



Fonte: Elaborazioni su dati Orbis, Bureau Van Dijk

Si pone quindi un problema di resilienza delle catene produttive in quanto alcuni fornitori esteri o domestici non possono facilmente e rapidamente essere sostituiti. Risulta perciò importante conoscere il posizionamento delle affiliate italiane lungo la filiera per poter determinare quali sono i settori che possono trasferire in misura maggiore uno *shock* all'interno del *network* produttivo di cui l'affiliata fa parte.

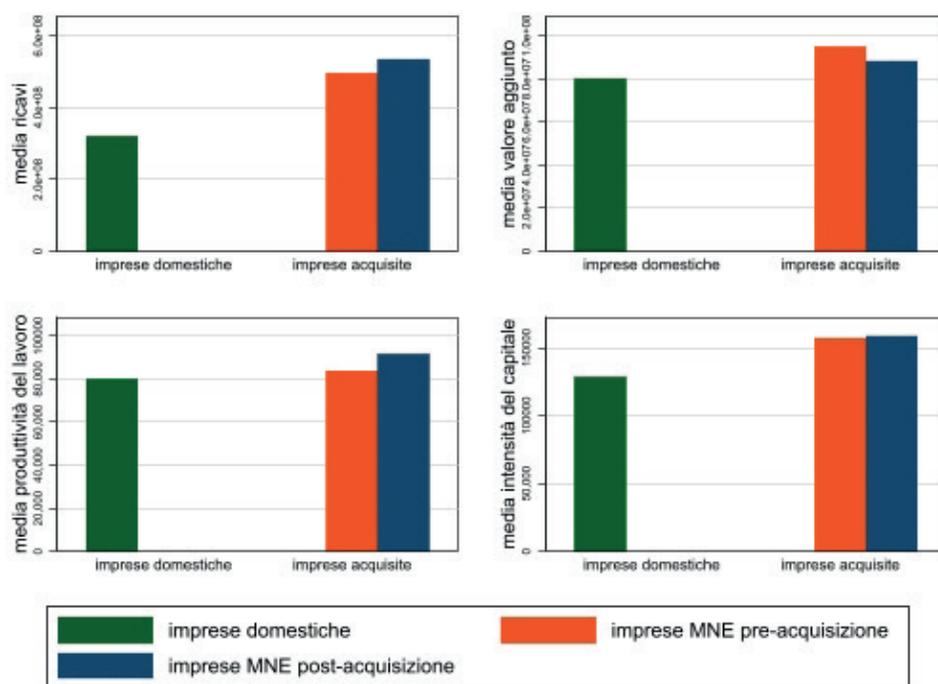
4. Investimenti esteri in Italia e *performance* di impresa

In questo paragrafo tracciamo i cambiamenti che le imprese domestiche sperimentano a seguito di un'acquisizione da parte di una multinazionale estera. L'acquisizione è infatti un evento che nel medio termine può portare l'impresa che è entrata a far parte di una MNE a ottenere vantaggi rispetto alle imprese domestiche in termini di profittabilità, produttività, ricavi, ecc. Grazie ai dati forniti da Bellucci e Rungi (2022), che includono informazioni sulle acquisizioni avvenute per le imprese manifatturiere nel periodo tra il 2011 e il 2019, siamo in grado di studiare l'impatto che queste hanno avuto sulle *performance* delle grandi imprese italiane. La Figura 11 mostra il livello medio dei ricavi, del valore aggiunto, della produttività

¹⁹ Il grafico mostra la media posizione sulle Catene del Valore delle affiliate delle multinazionali che investono in Italia e in Unione europea. Per questo grafico utilizziamo la *Upstreamness* ideata da Alfaro et al. (2019), che ci permette di misurare la distanza tecnologica di ogni affiliata dalla sua casa madre. A valori più alti corrisponde una maggior distanza tra le due imprese.

del lavoro e dell'intensità del capitale per le imprese domestiche a confronto con le imprese che sono state oggetto di acquisizione, prima e dopo tale evento. Si può notare che le imprese che saranno oggetto di acquisizione hanno ricavi più alti rispetto alle altre imprese domestiche già prima di essere acquisite. Esse aumentano ulteriormente i propri ricavi a seguito dell'acquisizione. Differenze iniziali sono riscontrabili anche per quanto riguarda la produttività del lavoro e l'intensità di capitale. Questo suggerisce che le imprese oggetto di acquisizione sono imprese che tendenzialmente hanno caratteristiche e *performance* già buone che le rendono appetibili agli investitori esteri rispetto ad altri competitor domestici. L'entrare a far parte di una multinazionale può significare per l'impresa acquisita un ulteriore miglioramento delle *performance*, come suggerisce il grafico, in particolare se si guarda ai ricavi e alla produttività del lavoro.

Figura 11 - Confronto *performance* tra imprese domestiche e imprese acquisite²⁰



Fonte: Elaborazioni su dati Orbis, Bureau Van Dijk

²⁰ Il grafico mostra la differenza tra le imprese domestiche e le imprese che sono state oggetto di un'acquisizione estera tra il 2011 e il 2019. Un test statistico sulle differenze, detto t-test, sulle distribuzioni conferma l'ipotesi che le medie osservate sono statisticamente diverse all'1%.

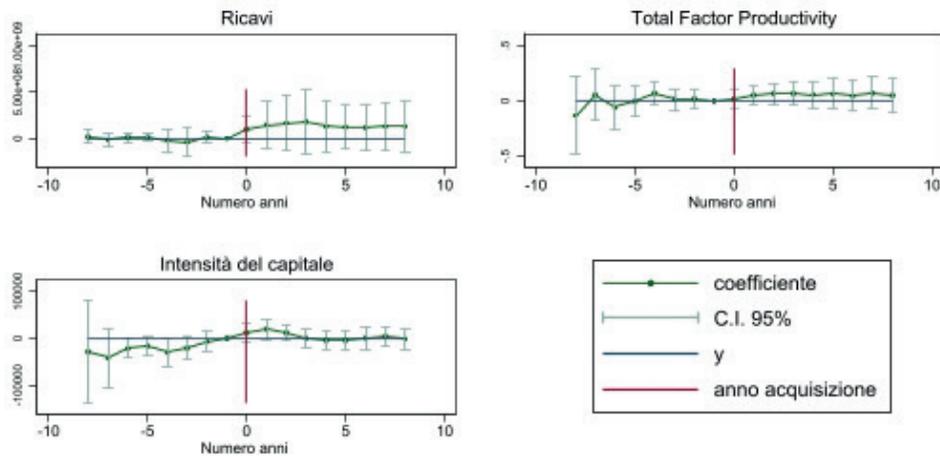
Tale evidenza grafica non risulta tuttavia sufficiente per stabilire l'esistenza di un effetto causale tra l'essere parte di una multinazionale e avere una migliore *performance*, in quanto le caratteristiche stesse delle imprese oggetto di acquisizione possono condurre a migliori risultati. Per valutare con maggior precisione se le differenze riscontrate possano essere interpretate come una conseguenza dell'acquisizione stessa, la Figura 12 mostra l'effetto medio che l'acquisizione ha avuto sulle imprese acquisite rispetto a quelle domestiche, utilizzando un cosiddetto *event study*. Tale metodo consente di investigare se il comportamento di una serie storica in corrispondenza di un dato evento - in questo caso l'acquisizione - può considerarsi anomalo in maniera statisticamente significativa. Risulta particolarmente evidente per i ricavi e per la produttività totale dei fattori (TFP) - stimata secondo il metodo di Akerberg et al. (2015) - che prima dell'acquisizione non esiste uno scostamento significativo tra le imprese domestiche e le imprese che saranno acquisite, mentre a seguito dell'acquisizione queste ultime mostrano una differenza significativa e positiva.

Tale risultato suggerisce che l'acquisizione comporta benefici diretti all'impresa acquisita, ma che questi ultimi possono estendersi anche al *network* di imprese domestiche attraverso *spillovers* diretti e indiretti. Come evidenziato da Cadestin et al. (2019), le affiliate straniere contrattano e cooperano sempre più con fornitori domestici, comprese le piccole e medie imprese (PMI). Inoltre, i risultati dello studio citato, dimostrano l'importanza delle affiliate straniere nelle catene del valore nazionali, non solo come clienti per gli input prodotti localmente, commerciabili e non, ma anche come fornitori di prodotti finali e intermedi venduti e utilizzati all'interno dell'economia nazionale. Le affiliate straniere risultano anche importanti porte d'accesso ai mercati internazionali e collegano le catene del valore domestiche con le catene del valore globali.

5. Resilienza lungo la filiera e vincoli finanziari in tempo di crisi

L'appartenenza di un'impresa a un *network* produttivo che opera su scala globale comporta una maggiore vulnerabilità in caso di *shock* negativi. L'avvento della pandemia Covid-19 è un esempio eclatante delle conseguenze della globalizzazione per le filiere produttive. La crescente frammentazione e la delocalizzazione su scala internazionale delle fasi di produzione hanno fatto sì che lo *shock* economico dovuto alle forti restrizioni messe in atto dai governi per fronteggiare la pandemia si sia propagato con velocità estrema in tutto il mondo. Sono così emerse debolezze e fragilità derivanti da una dipendenza reciproca delle imprese, dei settori e delle filiere per la produzione dei servizi e dei beni di consumo. Le forti restrizioni hanno rallentato se non del tutto bloccato l'approvvigionamento di materie prime indispensabili per ogni altra fase di produzione. Così, ad esempio, molti produt-

Figura 12 - Effetto delle acquisizioni sulle performance d'impresa²¹



Fonte: Elaborazioni su dati Orbis, Bureau Van Dijk

tori europei che comprano materie prime dall'Asia e da altri Paesi hanno dovuto rallentare drasticamente la propria produzione, finendo così con lo sperimentare una fortissima crisi di liquidità. I governi hanno risposto all'emergenza con provvedimenti e misure volti ad attenuare in primis la crisi di liquidità delle imprese. In Italia, secondo quanto riportato nello studio a cura del ministero dell'Economia e Finanze sul fabbisogno di liquidità delle imprese, il governo, grazie alle misure messe in campo nel 2020²², ha ridotto del 62,7% il deficit di liquidità potenziale delle imprese.

Per gli scopi del nostro studio, verifichiamo innanzitutto la tendenza degli ultimi anni in termini di liquidità e solvibilità del nostro campione di imprese grandi, tra le quali distinguiamo fra imprese domestiche e imprese estere in Italia. Le serie storiche delle medie depurate da elementi di ciclo economico e diversa composizione settoriale²³ sono riportate nei due grafici di Figura 13. In particolare, l'indicatore sulla liquidità è un ratio costruito a partire dai dati di bilancio che pesa le attività liquide al netto delle scorte rispetto al totale delle attività correnti. L'indicatore di solvibilità è invece costruito come ratio che pone al numeratore il patrimonio netto rispetto al totale delle passività.

²¹ Il grafico mostra l'andamento di alcuni indicatori di *performance* prima e dopo che le imprese siano state oggetto di un'acquisizione estera tra il 2011 e il 2019. La TFP è misurata secondo il metodo di Akerberg et al. (2015).

²² Le misure di sostegno a cui si fa riferimento sono quelle contenute nei decreti "Cura Italia", "Liquidità", "Rilancio", "Ristori", "Ristori Bis", "Ristori Ter" e "Ristori Quater".

²³ Le serie storiche delle medie sono derivate in quanto effetti fissi interagiti da una specificazione econometrica nella quale si controlla per le idiosincrasie settoriali e per la diversa dimensione d'impresa.

I due ratio indicano di fatto due elementi diversi, entrambi importanti per valutare la solidità dell'impresa. Nel primo caso si comprende quante risorse sono pronte e destinate a far fronte a *shock* improvvisi in cui sia necessario affrontare spese impreviste, senza far ricorso alla vendita di asset produttivi. Nel secondo caso si ottiene un'informazione di struttura sulla capitalizzazione con risorse proprie degli azionisti, per cui l'impresa è capace di tenere sotto controllo il debito verso soggetti esterni.

Nel primo grafico (a), fatto 100 il dato delle domestiche nel 2011, notiamo una tendenza crescente per entrambe le categorie di imprese, comprese le estere in Italia, nonostante ci sia una differenza strutturale che porta quest'ultime a essere in media più liquide delle domestiche, ma anche più solvibili. Le ragioni del trend positivo generalizzato sono profonde e da ricercarsi anche in relazione a specifiche politiche macroeconomiche²⁴ che hanno reso relativamente più conveniente nel tempo detenere risorse liquide presso l'impresa, da un lato, e reinvestire profitti per aumentare la capitalizzazione, dall'altro.

È a maggior ragione interessante notare che, a fronte di una crisi pandemica generalizzata, le imprese domestiche grandi hanno accumulato un differenziale maggiore di riserve liquide che non sono quindi state reinvestite in attività produttive. Da un lato, le imprese sembrano aver adottato una strategia *wait and see*, evitando di imbarcarsi su progetti di investimento in un periodo particolarmente rischioso. Dall'altro, è probabilmente aumentata la percezione di uno *shock* che necessita di maggiori risorse finanziarie rispetto al passato per essere fronteggiato.

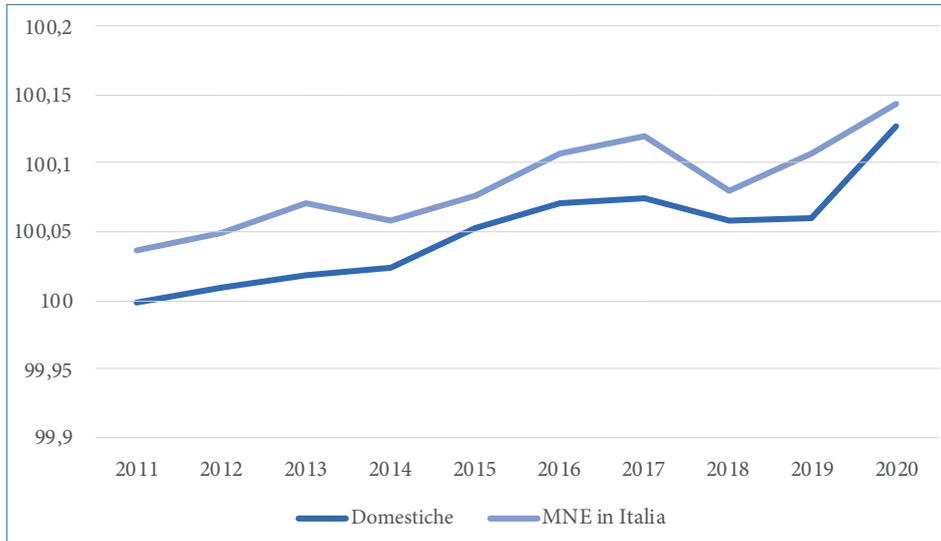
Per comprendere al meglio l'eterogeneità dei vincoli finanziari lungo la filiera, nel grafico di Figura 14 ripercorriamo le differenze tra imprese domestiche e imprese estere in Italia nel 2020 lungo l'ideale catena del valore²⁵ disegnata dall'indicatore di prossimità alla domanda utilizzato in precedenza (Figura 2), per cui a valori prossimi all'unità abbiamo *task* produttivi a valle, vicini al consumatore finale, e a valori prossimi allo zero osserviamo *task* produttivi a monte, più lontani dal consumatore finale. È interessante notare che quanto più ci si avvicina alla domanda, lungo la filiera, più aumenta il differenziale di liquidità accumulato dalle imprese estere in Italia rispetto alle imprese domestiche. Al fondo della sequenza, il gap tra estere e domestiche durante la crisi pandemica nel 2020 arriva a un significativo 7%, al netto della composizione settoriale diversa tra i due sottocampioni.

²⁴ Per avere un'idea della discussione scientifica sulla natura e le conseguenze della liquidità crescente detenuta dalle imprese a livello globale, si fa riferimento al lavoro di He e Ciccone (2020).

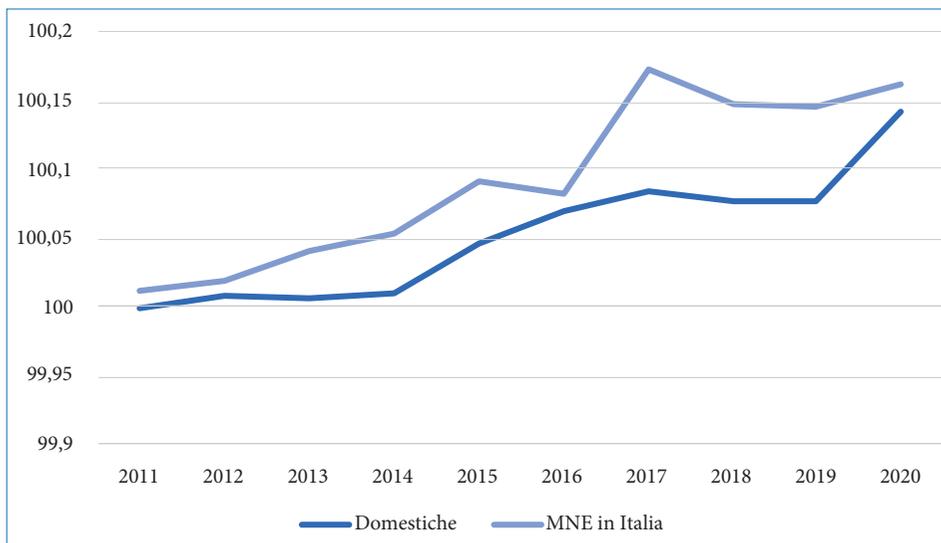
²⁵ La curva del grafico è ottenuta da una specificazione econometrica simile a quella utilizzata per il grafico di Figura 3, sostituendo però alla variabile dipendente il ratio a livello di impresa che ne indica la liquidità come definita in precedenza.

Figura 13 - Liquidità e solvibilità a confronto

a) Premio alla liquidità

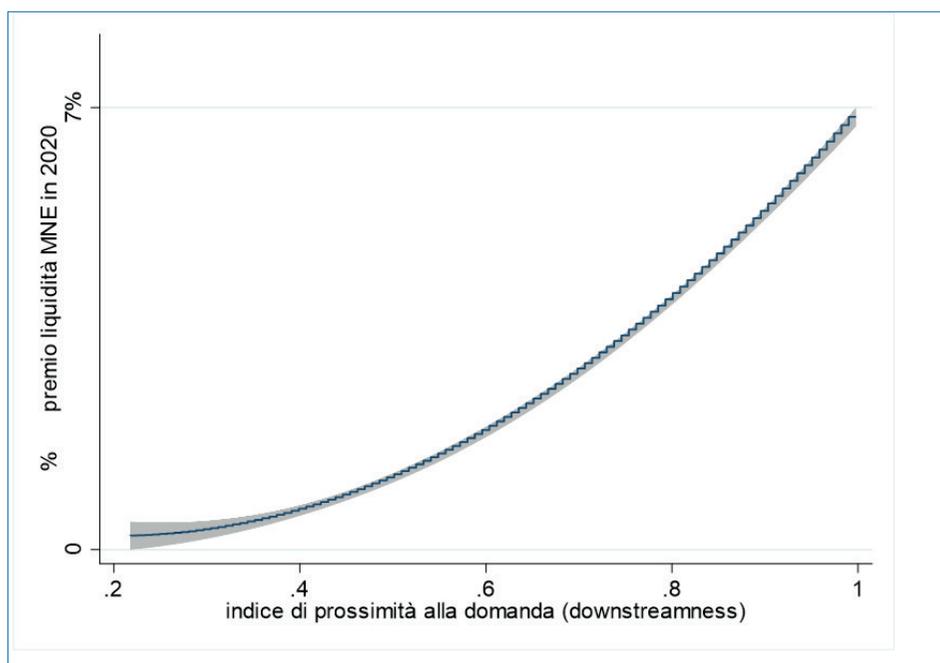


b) Premio alla solvibilità



Fonte: Elaborazioni su dati Orbis, Bureau Van Dijk

Figura 14 - Liquidità in tempo di crisi lungo la catena del valore²⁶



Fonte: Elaborazioni su dati Orbis, Bureau Van Dijk

Conclusioni

Nei precedenti paragrafi abbiamo fornito alcuni elementi utili a inquadrare il ruolo delle imprese estere in Italia in quanto inserite su più ampie catene globali del valore. L'introduzione di tecnologie informatiche e della comunicazione nei processi produttivi negli ultimi decenni ha dato origine a reti di imprese che possono collaborare a grandi distanze attraverso i confini nazionali per il completamento di singoli *task* produttivi. Ciò ha creato delle forti interdipendenze tra le imprese coinvolte, le quali sono capaci di generare ognuna una frazione del valore economico che il bene o prodotto finale è in grado di realizzare quando acquistato dal consumatore. Abbiamo quindi osservato quanto possa essere importante individuare i segmenti di filiera che sono ad alto contenuto di valore aggiunto per due

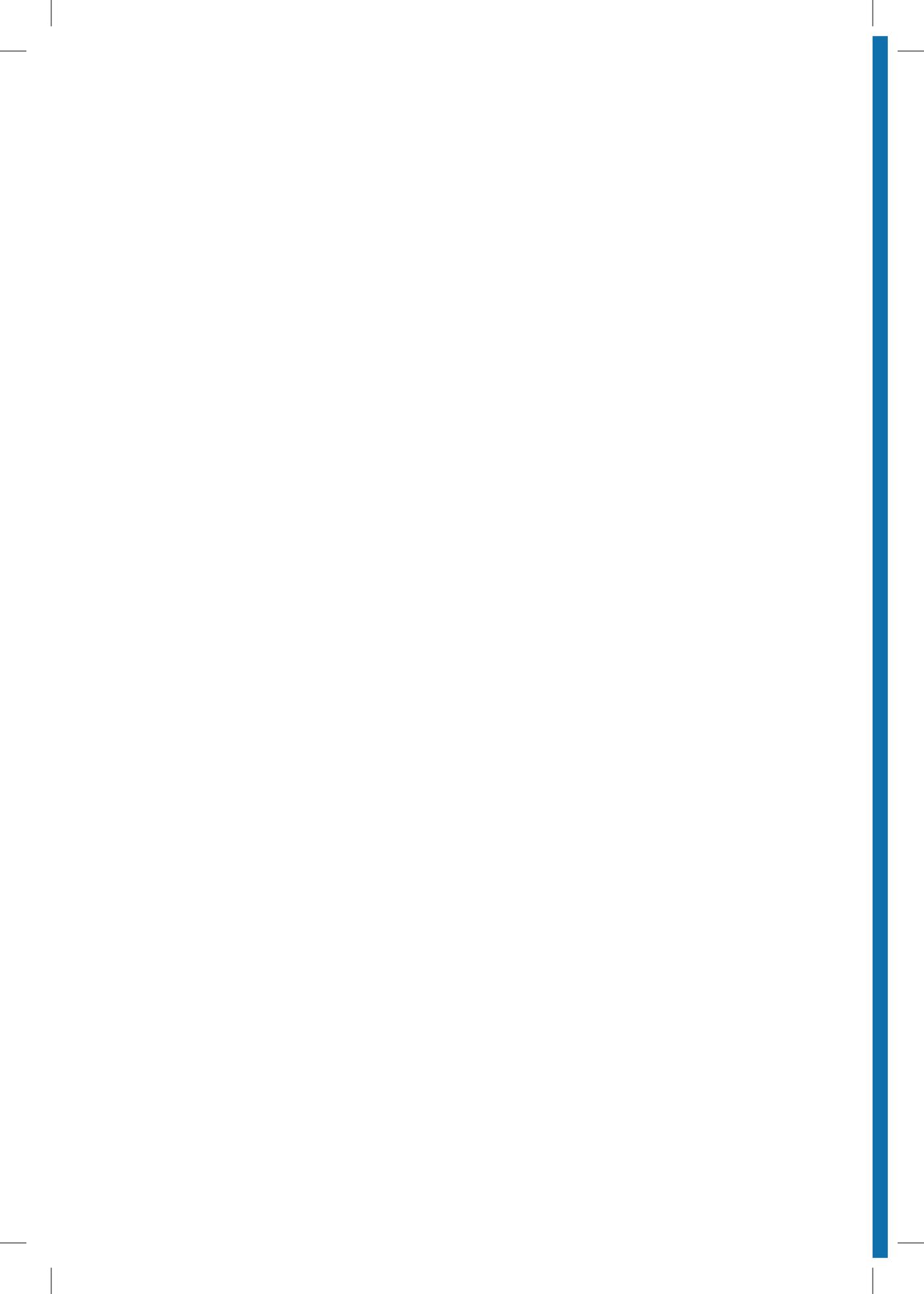
²⁶ Il grafico mostra il differenziale in termini di liquidità (espresso in percentuale) tra le imprese estere in Italia e le imprese domestiche nell'anno 2020 lungo la catena del valore misurata in termini di *Downstreamness* settoriale ai 6-digit. La curva è il risultato di una specificazione polinomiale seguendo il metodo di Papke e Woolridge (1996).

ordini di motivi. Il primo è che è importante per le imprese focalizzarsi su ciò che possono fare meglio per ricavarne il massimo vantaggio. Il secondo motivo riguarda i territori, i Paesi e le regioni che ospitano gli specifici *task* produttivi. Se è vero che non tutti i *task* hanno un implicito contenuto di valore aggiunto, perché alcuni richiedono un maggior livello di conoscenze produttive rispetto ad altri, o perché altri sono più standardizzati e meno difficili da realizzare, allora diventa cruciale saper attrarre e ritenere proprio quei segmenti che hanno il maggior potenziale in termini di crescita per gli *stakeholder* locali.

Nel caso italiano, abbiamo visto come le imprese estere in Italia siano mediamente più produttive e sono capaci di generare maggior valore lungo la maggior parte delle filiere. Le multinazionali presenti in Italia, come altrove, hanno spesso il ruolo di *lead firm* sulle filiere domestiche. Per la loro dimensione e portata tecnologica hanno la capacità di guidare i processi di organizzazione più di altre, quindi, sono in grado di passare parte del loro vantaggio tecnologico anche alle imprese domestiche, avendo accesso a *best practices* e innovazioni su una scala più ampia, attraverso l'osservazione di quanto accade al di là dei confini nazionali.

Quando ci concentriamo su quanto accaduto durante la recente crisi pandemica nel 2020, infine osserviamo che le imprese estere in Italia hanno vincoli finanziari meno stringenti. Esse presentano una maggiore liquidità e una maggiore solvibilità della media impresa domestica. Le risorse finanziarie interne e un'adeguata capitalizzazione sono ancor più importanti quando si voglia fronteggiare una crisi come quella successiva all'inizio della pandemia. Rivolgendo uno sguardo alle specializzazioni lungo la catena del valore, infatti, notiamo che una maggior solidità finanziaria è presente nelle fasi maggiormente a valle. Queste ultime, tra l'altro, sono anche quelle relativamente più fragili perché possibilmente colpite da *shock* esterni che possono arrivare a slavina dalle fasi produttive più a monte, magnificati dall'interconnessione produttiva con tante imprese lungo il percorso.

In conclusione, riteniamo che la prospettiva di filiera renda ancor più chiaro il contributo delle imprese estere in Italia, non relegato entro i confini dell'unità produttiva partecipata dall'investitore straniero. L'immersione delle imprese estere in Italia entro un indotto domestico fortemente interconnesso le rende partecipi della generazione di valore e quindi crescita economica per tutto il Paese.



Capitolo 4.

Sostenibilità ambientale delle grandi imprese manifatturiere a controllo estero*

* Il capitolo è stato curato da Stefano De Santis (Istat) e Roberto Monducci (Scuola Superiore Sant'Anna Pisa)

1. Introduzione

La transizione ecologica ha ormai assunto una rilevanza strategica fondamentale a livello sia sovranazionale sia nazionale, con la progettazione di pacchetti complessi di politiche mirate a ridurre in misura sostanziale le emissioni dannose e tutelare l'ambiente tenendo in considerazione gli impatti sugli assetti produttivi. E' questo il senso del lancio del Green Deal da parte della Commissione con il Piano "Fit for 55". In Italia, a luglio 2021, è stata presentata dal Comitato interministeriale della transizione ecologica (CITE) la "*Proposta per il Piano di transizione ecologica*" (PTE), che si integra con il Piano Nazionale di Ripresa e Resilienza (PNRR) e definisce le politiche ambientali coerenti con gli obiettivi europei al 2030 e al 2050 (neutralità climatica)¹.

Se la dimensione ambientale dello sviluppo sostenibile rappresenta una componente fondamentale della transizione in atto, il tema della **relazione tra orientamento alla sostenibilità ambientale e capacità di crescita dell'economia** sta emergendo come snodo critico per la valutazione dell'impatto che l'adozione di decise politiche di transizione ecologica può determinare sulle prospettive di sviluppo delle economie europee nel contesto globale.

Al di là degli aspetti macroeconomici, che affrontano dimensioni globali del fenomeno (cambiamento della domanda, nuovi assetti dell'offerta, impatto della regolazione, stimolo agli investimenti aggregati ecc.), è crescente l'attenzione agli aspetti microeconomici, come quello relativo alla relazione tra sostenibilità ambientale e *performance* delle imprese.

¹ Gli interventi riguardano: 1. Decarbonizzazione; 2. Mobilità sostenibile; 3. Miglioramento della qualità dell'aria; 4. Contrasto al consumo di suolo e al dissesto idrogeologico; 5. Miglioramento delle risorse idriche e delle relative infrastrutture; 6. Ripristino e rafforzamento della biodiversità; 7. Tutela del mare; 8. Promozione dell'economia circolare, della bioeconomia e dell'agricoltura sostenibile.

La letteratura economica converge nel sottolineare la complessità del fenomeno e le sue interazioni tra diversi aspetti della vita aziendale². Nel corso del tempo si è progressivamente passati da una visione delle azioni di sostenibilità ambientale³ prevalentemente come componenti di costo, con tempi di recupero dilatati e benefici ambientali non sempre significativi, a valutazioni che sottolineano la spinta che investimenti in sostenibilità generano sulla competitività delle imprese e sulla loro *performance* economica.

Le analisi presentate di seguito riprendono e sviluppano un impianto metodologico già applicato al complesso delle imprese manifatturiere italiane⁴, concentrando qui l'attenzione sul perimetro delle grandi imprese distinte in base alla tipologia di controllo, con particolare riferimento alle imprese a controllo estero.

Nel paragrafo 2 si descrive sinteticamente il modello statistico adottato per misurare la propensione alla sostenibilità ambientale; nel paragrafo 3 i risultati del modello vengono analizzati proponendo una mappatura del nostro sistema manifatturiero in termini di propensione alla sostenibilità ambientale delle imprese; nel paragrafo 4 viene proposta un'analisi mirata a misurare l'impatto di diversi fattori (strutturali, comportamentali e di *governance*) sulla propensione alla sostenibilità ambientale; il paragrafo 5 conclude il contributo.

2. Metodologia di stima della propensione alla sostenibilità ambientale delle imprese manifatturiere

Il campo di osservazione delle analisi qui presentate riguarda l'insieme delle imprese manifatturiere con almeno 250 addetti: si tratta di poco meno di 1.300

² Recenti e utili rassegne della letteratura sull'argomento si trovano in: Hermundsdottir F., Aspelund A., *Sustainability innovations and firm competitiveness: A review*, in «Journal of Cleaner Production», 280, 2021; Tariq A., Badir Y.F., Tariq W. and Bhutta U.S., *Drivers and consequences of green product and process innovation: A systematic review, conceptual framework, and future outlook*, in «Technology in Society», 51, 2017.

³ Per sostenibilità ambientale da parte delle imprese si intendono quei comportamenti volti a ridurre gli impatti negativi sull'ambiente naturale derivanti dalle loro attività, quali ad esempio il controllo e la riduzione dell'uso di energia, l'aumento dell'uso di energia da fonti rinnovabili, il controllo per la riduzione dell'uso dell'acqua, il riciclo e il trattamento dei rifiuti, la riduzione delle emissioni in atmosfera, il riutilizzo di materie prime seconde (proprie o di terzi), il riciclo di scarti con rigenerazione a ciclo chiuso, gli utilizzi condivisi, la progettazione di prodotti atti a essere disassemblati alla fine della vita per recuperare componenti utili alla nuova produzione (motori, carrozzerie, elettrodomestici, elettronica di consumo), il riuso di materiali di scarto per nuova produzione di altri beni o degli stessi (pneumatici, plastica, materiali ferrosi, legno, abiti, tessuti, residui agricoli), la condivisione di beni e servizi con possesso temporaneo, singolo o plurimo (abitazione, trasporti, ospitalità, spazi di laboratori, uffici). Istat, *Imprese e sostenibilità*, Statistiche sperimentali, Roma 2020, pp. 1-2.

⁴ De Santis S. e Monducci R., *Sostenibilità ambientale, profili strategici e performance delle imprese manifatturiere italiane*, in «Rivista di Politica economica», Confindustria Servizi, n. 1, 2021.

imprese, con poco meno di 900mila addetti, rappresentative del 27,2% degli addetti, del 31% dei dipendenti, del 46,1% del fatturato e del 39,4% del valore aggiunto manifatturiero. All'interno di questo perimetro, le grandi imprese a controllo estero sono 454, con un'occupazione di poco meno di 400mila addetti.

L'identificazione dell'orientamento alla sostenibilità ambientale dell'impresa si basa su alcune specifiche elaborazioni dei dati individuali d'impresa del Censimento permanente realizzato dall'Istat alla fine 2019, integrati con ulteriori informazioni derivanti dal Sistema Integrato dei Registri e da indagini dirette⁵.

Il questionario di rilevazione si concentra su un insieme di temi rilevanti per l'analisi della competitività del sistema produttivo: 1) Proprietà, controllo, gestione; 2) Risorse umane; 3) Relazioni tra imprese e con altri enti; 4) Mercato; 5) Tecnologia, digitalizzazione e nuove professioni; 6) Finanza; 7) Internazionalizzazione produttiva; 8) Nuove traiettorie di sviluppo; 9) Sostenibilità ambientale, responsabilità sociale e sicurezza. Si tratta di un *framework* in grado di supportare l'identificazione dei profili delle imprese e l'analisi delle interrelazioni tra i diversi aspetti, di particolare utilità per esercizi che, come quello qui proposto, intendono adottare un approccio multidimensionale.

Per misurare l'orientamento alla sostenibilità ambientale, sono stati considerati i motivi principali che hanno spinto l'impresa a intraprendere le diverse iniziative; le azioni, oltre a quanto reso obbligatorio dalla legge, adottate dall'impresa per ridurre il consumo di risorse naturali e gestire in modo sostenibile i rifiuti e le emissioni; le soluzioni adottate per promuovere iniziative di sostenibilità ambientale (tra le altre, in particolare il ridisegno dei processi produttivi e/o l'adozione di nuovi modelli di produzione, ma anche attività specifiche di formazione del personale).

La metodologia adottata per ottenere un indicatore sintetico di orientamento alla sostenibilità dell'impresa è di natura fattoriale, i cui risultati hanno consentito di identificare le caratteristiche che strutturano il fenomeno e consentono di spiegare una quota significativa della varianza lineare osservata nelle variabili originarie. L'intensità di investimento esercita un ruolo prominente, finalizzato sia a una maggiore efficienza dei processi sia all'ottenimento di guadagni reputazionali verso clienti/fornitori e contesto sociale. Operativamente, l'intensità di investimento è perseguita attraverso l'adozione di specifiche azioni (contenimento

⁵ Si tratta di un ampio sistema interconnesso di microdati, esaustivo delle diverse popolazioni di riferimento (imprese, gruppi di imprese, occupati ecc.), che consente di integrare i dati delle indagini dirette sulle imprese con informazioni su un ampio ventaglio di dimensioni di analisi. In questo caso, i dati individuali della rilevazione multiscopo sulle imprese del Censimento permanente sono stati integrati con quelli sui risultati economici delle imprese (*performance* economica, presenza sui mercati esteri), in una logica sia sezionale sia longitudinale, con quelli sui lavoratori addetti alle imprese, con i dati di altre indagini dirette condotte dall'Istat, come le rilevazioni speciali effettuate a maggio e novembre 2020 sulla reazione delle imprese alla crisi indotta da Covid-19, afferenti allo stesso campione selezionato per il Censimento permanente.

delle emissioni, gestione e riciclo dei rifiuti, generale riutilizzo di materie prime seconde e scarti di produzioni; ovvero ricorso a fornitori specializzati) e soluzioni organizzative-gestionali (creazione di strutture dedicate, ridisegno dei processi produttivi e acquisizione di certificazioni, realizzazione di formazione specifica e rendicontazione delle attività).

Seguendo lo stesso approccio, allo scopo di inquadrare i comportamenti di sostenibilità delle imprese in un contesto analitico che consideri anche la loro propensione complessiva a generare dinamismo e innovazione, sono stati stimati due ulteriori indici⁶.

Le sintesi prodotte consentono di elaborare una mappa del sistema delle grandi imprese a controllo estero secondo tre dimensioni di analisi (sostenibilità ambientale, dinamismo e qualità dell'impresa, innovazione), sulla base di indici definiti a livello di impresa, il cui campo di variazione è compreso tra 0 e 100.

3. La sostenibilità ambientale nelle grandi imprese a controllo estero

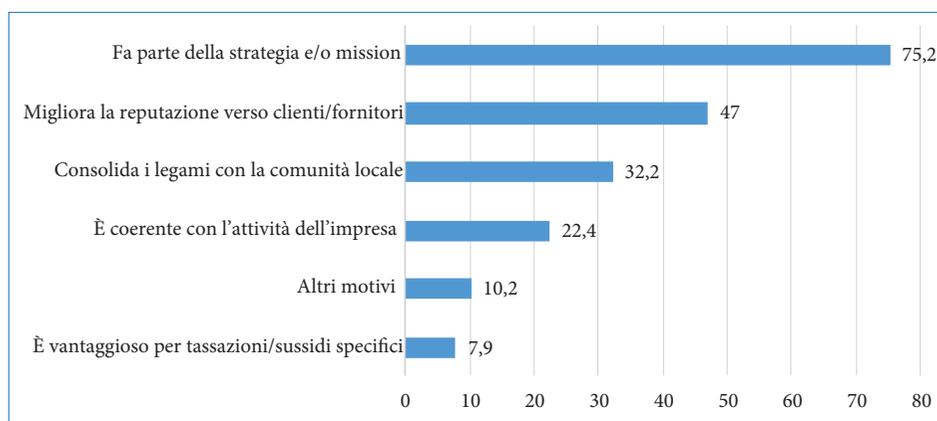
L'analisi integrata della sostenibilità ambientale delle imprese a controllo estero sulla base degli indici precedentemente illustrati può essere introdotta dall'esame di alcuni comportamenti e azioni rilevati dall'indagine censuaria.

Un primo aspetto riguarda le **motivazioni segnalate dalle grandi imprese manifatturiere a controllo estero come principali per l'attivazione di azioni di riduzione dell'impatto ambientale** delle proprie attività (Figura 1).

⁶ Il fattore del dinamismo è ascrivibile all'attività manageriale, alle strategie di mercato e investimento e agli obiettivi d'impresa. Fra questi elementi, le intensità di investimento nelle diverse aree (ricerca e sviluppo, tecnologie e digitalizzazione, capitale umano e formazione, internazionalizzazione) rappresentano le variabili maggiormente influenti, accompagnate dai processi di sviluppo sperimentati dall'impresa (transizione verso una nuova area di attività; modernizzazione tecnologica della propria area di attività) e dal successo di precise strategie di prodotto (ampliamento della gamma di beni e/o servizi offerti e loro miglioramento) e di mercato (accesso a nuovi segmenti di mercato, soprattutto esteri).

Il fattore dell'**innovazione** presenta un'elevata compattezza, con una forte correlazione positiva di tutte le forme di innovazione, caratterizzate da complementarità e interconnessione. Spiccano per (relativa) maggiore importanza gli investimenti connessi con la digitalizzazione (software come hardware) e quelli legati alle attività di ricerca e sviluppo.

Figura 1 - Motivi principali per intraprendere azioni per ridurre l'impatto ambientale delle proprie attività nelle grandi imprese manifatturiere a controllo estero - Anni 2016-2018
(Valori percentuali - possibili più risposte)



Fonte: Elaborazioni su dati Istat - Primo Censimento permanente delle imprese

Queste vedono largamente **al primo posto (75,2% delle aziende) la considerazione di una loro piena integrazione con la strategia e/o mission dell'impresa**. Inoltre, quasi la metà delle imprese (47%) segnala la loro importanza per migliorare la reputazione verso clienti o fornitori; seguono le motivazioni relative al consolidamento dei legami con la comunità locale (32,2%), alla coerenza con l'attività dell'impresa (22,4%), ai vantaggi in termini di tassazione o sussidi (8,1%).

Un ulteriore aspetto riguarda le linee principali di **attività con impatto positivo sulla tutela dell'ambiente, adottate sia in presenza sia in assenza di incentivi**: 1) efficienza energetica (mediante acquisti di macchinari o impianti a minore consumo e/o attraverso l'isolamento termico degli edifici); 2) impiego di fonti energetiche a contenuto impatto ambientale (mediante acquisti di impianti per la produzione di energia elettrica e/o termica da fonti rinnovabili e/o impianti di cogenerazione e trigenerazione); 3) circolarità nell'uso delle risorse (attraverso riutilizzo e riciclo delle acque di scarico e/o risparmio materico nei processi e/o utilizzo di materie prime seconde e/o raccolta differenziata/riciclo dei rifiuti)⁷.

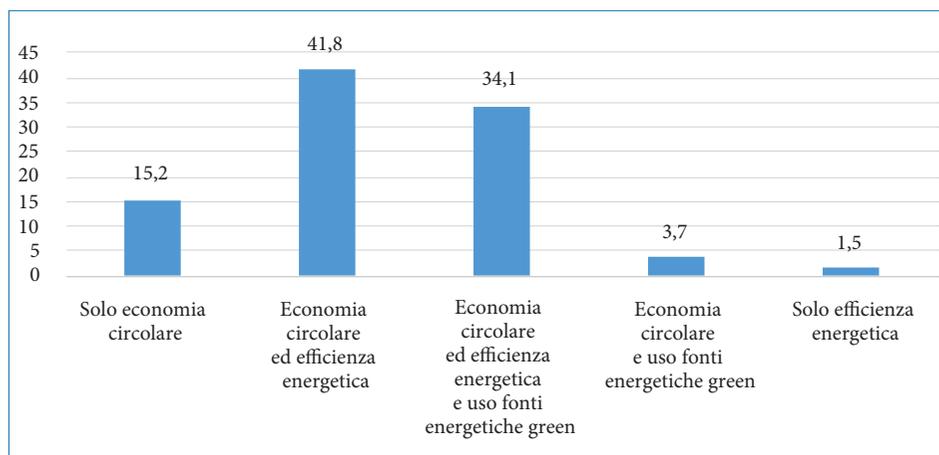
Nelle imprese a controllo estero, attività orientate alla circolarità delle risorse si rilevano per il 94,9% delle aziende; seguono le azioni finalizzate all'efficienza

⁷ È stata parzialmente ripresa, e qui applicata al segmento delle grandi imprese manifatturiere a controllo estero, la classificazione dei dati del Censimento Istat adottata dal Centro Studi Confindustria e presentata in Centro Studi Confindustria - Scenari industriali, *Innovazione e resilienza: i percorsi dell'industria che cambia*, paragrafo 3.4, novembre 2020, pp. 104-105.

energetica (77,7%) e infine l'impiego di fonti energetiche a contenuto impatto ambientale (38,8%). In tutti e tre i casi, le frequenze di imprese sono sostanzialmente in linea con quanto rilevato per il complesso delle grandi imprese manifatturiere.

Figura 2 - Tipologie di azioni di sostenibilità ambientale adottate dalle grandi imprese manifatturiere a controllo estero - Anni 2016-2018

(Valori percentuali)



Fonte: Elaborazioni su dati Istat - Primo Censimento permanente delle imprese

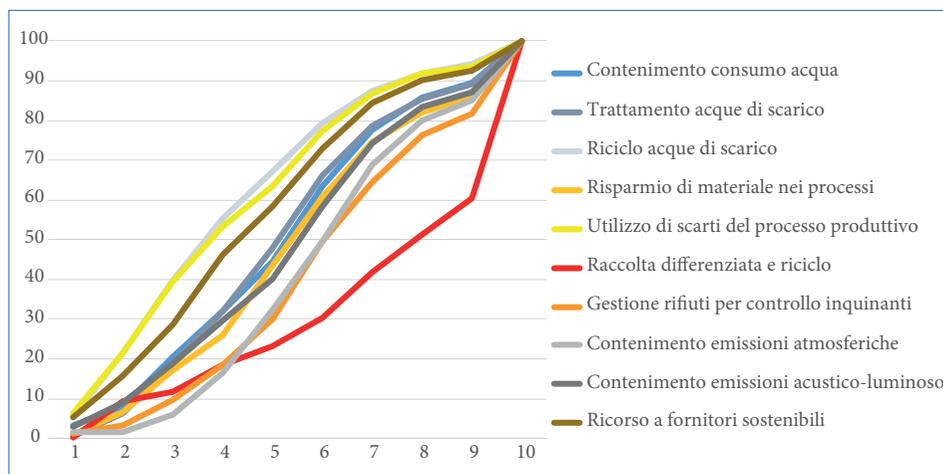
È interessante notare che la combinazione per la quale si rileva la frequenza relativa maggiore (41,8%) è “Economia circolare ed efficienza energetica”, seguita da “Economia circolare, efficienza energetica e uso fonti energetiche green” (34,1%).

La “base” delle azioni orientate alla sostenibilità ambientale è quindi costituita dal mix di azioni orientate alla circolarità nell’uso delle risorse e all’efficienza energetica, con un successivo passo rappresentato dall’utilizzo di fonti energetiche green.

Queste evidenze possono trovare ulteriori elementi di dettaglio nell’analisi di come si combinano le diverse azioni orientate alla sostenibilità ambientale realizzate nel triennio 2016-2018 (Figura 3).

Figura 3 - Azioni di sostenibilità ambientale adottate dalle grandi imprese manifatturiere a controllo estero - Anni 2016-2018

(Valore percentuale in base al numero di azioni adottate)



Fonte: Elaborazioni su dati Istat - Primo Censimento permanente delle imprese

Sulla base delle dieci azioni previste dall'indagine Istat, possono essere evidenziati tre principali raggruppamenti: "Riciclo delle acque di scarico", "Utilizzo di scarti del processo produttivo", "Ricorso a fornitori sostenibili", che si caratterizzano come pratiche diffuse anche in corrispondenza di un numero limitato di azioni di sostenibilità adottate dalle imprese. Ad esempio, in corrispondenza di quattro azioni effettuate, l'incidenza delle imprese che hanno effettuato le attività rientranti in questo gruppo è pari rispettivamente al 55,2%, 53,4% e 46,1%. Queste attività si configurano, quindi, relativamente diffuse anche in presenza di una bassa complessità delle strategie di sostenibilità ambientale delle imprese a controllo estero.

Il secondo gruppo ("Trattamento acque di scarico", "Contenimento consumo di acqua", "Risparmio di materiali nei processi", "Contenimento emissioni acustiche e luminose") assume importanza significativa (superiore al 50% delle imprese) solo tra cinque e sei azioni effettuate. Si tratta di attività che, quindi, entrano in una fase successiva nel percorso di crescita della sostenibilità dell'impresa.

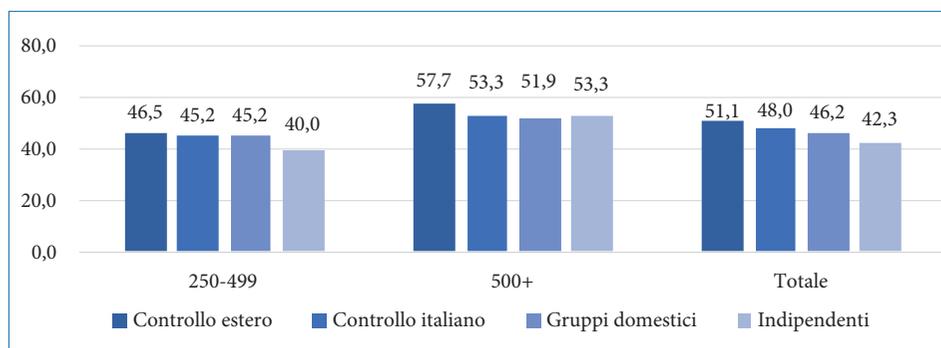
Il "Contenimento delle emissioni atmosferiche" e la "Gestione rifiuti per controllo inquinanti" acquistano diffusione superiore al 50% in corrispondenza di un'azione in più, mentre per la "Raccolta differenziata e riciclo" la soglia del 50% è oltrepassata solo in corrispondenza di otto azioni.

In questo quadro, un'evidenza significativa sulla **complessiva propensione alla sostenibilità ambientale delle grandi imprese a controllo estero** deriva, in chiave comparativa con le altre tipologie di imprese, dall'esame del livello dell'indice sin-

tetico di sostenibilità ambientale (Figura 4). Come illustrato in precedenza, si tratta di un indicatore complesso, in grado di sintetizzare il segnale rilevabile da quaranta variabili raccolte dal Censimento in merito alle azioni ed ai comportamenti delle imprese nel triennio 2016-2018, e per questo caratterizzato da un'elevata capacità informativa.

Figura 4 - Indice di sostenibilità ambientale nelle grandi imprese manifatturiere, per tipologia di impresa e classi di addetti

(Valori medi)



Fonte: Elaborazioni su dati Istat - Primo Censimento permanente delle imprese

Nelle imprese a controllo estero, l'indice sintetico di sostenibilità ambientale appare superiore a quello stimato per tutte le altre tipologie di impresa, sia in media sia con riferimento alle due principali classi di addetti considerate. La *performance* relativa di sostenibilità ambientale appare rilevante soprattutto per le aziende di più elevata dimensione, per le quali il valore dell'indice (57,7) è ampiamente superiore a quello delle altre tipologie di impresa.

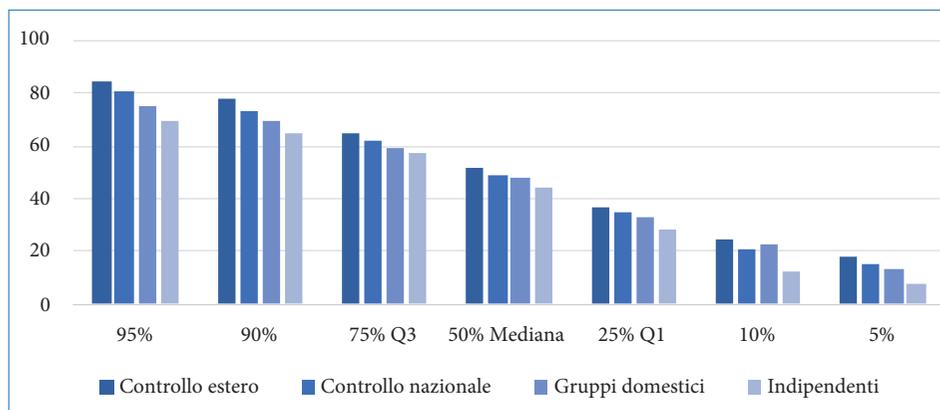
Rispetto ai valori medi di sostenibilità ambientale del complesso delle altre tipologie di impresa, l'indice delle imprese a controllo estero è **superiore del 7,9%** (+3,8% per quelle con 250-499 addetti e +8,4% per le aziende con 500 e più addetti).

Questo differenziale positivo appare verificato, oltre che sui dati medi, anche in tutti i punti della distribuzione degli indici di sostenibilità delle diverse tipologie di impresa (Figura 5). Per le imprese a controllo estero, a fronte di un livello medio dell'indice pari a 51,1, il valore mediano è pari a 51,8, quello relativo al primo 10% di imprese a maggiore sostenibilità è superiore a 77,6, quello che emerge per il 10% di imprese a minore sostenibilità è inferiore a 24,1.

In corrispondenza di queste posizioni, il vantaggio di sostenibilità ambientale delle imprese a controllo estero è sistematicamente confermato, segnalando come

al vantaggio medio precedentemente rilevato corrisponda una sostenibilità diffusamente superiore.

Figura 5 - Indicatori della distribuzione dell'indice di sostenibilità ambientale nelle grandi imprese manifatturiere, per tipologia di impresa



Fonte: Elaborazioni su dati Istat - Primo Censimento permanente delle imprese

In ogni caso, il campo di variazione della sostenibilità ambientale delle grandi imprese a controllo estero, così come delle altre tipologie di impresa, appare elevato. Il quarto di imprese a minore sostenibilità evidenzia un gap rispetto a quelle a maggiore sostenibilità di poco meno di 30 punti. Il 10% di imprese a maggiore sostenibilità esibisce un valore dell'indice di 26 punti superiore al livello mediano.

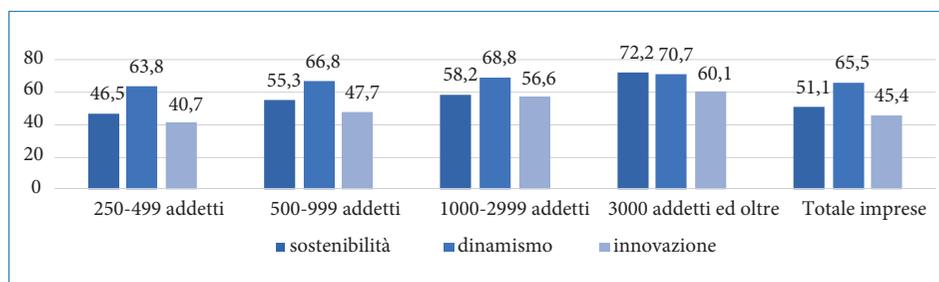
Questa elevata eterogeneità trova conferma anche nei dati relativi alla sostenibilità ambientale rilevabile nei diversi settori di attività economica: rispetto a un valore medio dell'indice di 51,1, la deviazione standard calcolata su ventuno settori di attività economica è pari a 9,1 punti dell'indice di sostenibilità.

La graduatoria dei settori mostra come nelle prime cinque posizioni si collocano l'industria delle bevande e del tabacco, l'industria chimica, la metallurgia, l'industria alimentare, l'industria tessile, con valori dell'indice compresi tra 67 e 55. Successivamente si trovano otto settori con valori compresi tra 54 e 50 e cinque settori con valori compresi tra 50 e 45. La coda della distribuzione vede in ultima posizione l'industria dell'abbigliamento.

Su un piano più generale, l'approfondimento di come l'orientamento alla sostenibilità si inserisce nel contesto aziendale delle grandi imprese a controllo estero può trovare utili qualificazioni nell'analisi congiunta dell'indice di sostenibilità e di quelli di dinamismo/assetto d'impresa e di innovazione precedentemente introdotti.

Una prima evidenza riguarda l'andamento di questi tre indici per dimensione aziendale (Figura 6). **All'aumentare della dimensione aziendale tutti gli indici crescono, ma con intensità diverse:** confrontando le due classi dimensionali estreme, la maggiore crescita si rileva per l'indice di sostenibilità, seguito da quello di innovazione e, a distanza, dall'indice di dinamismo.

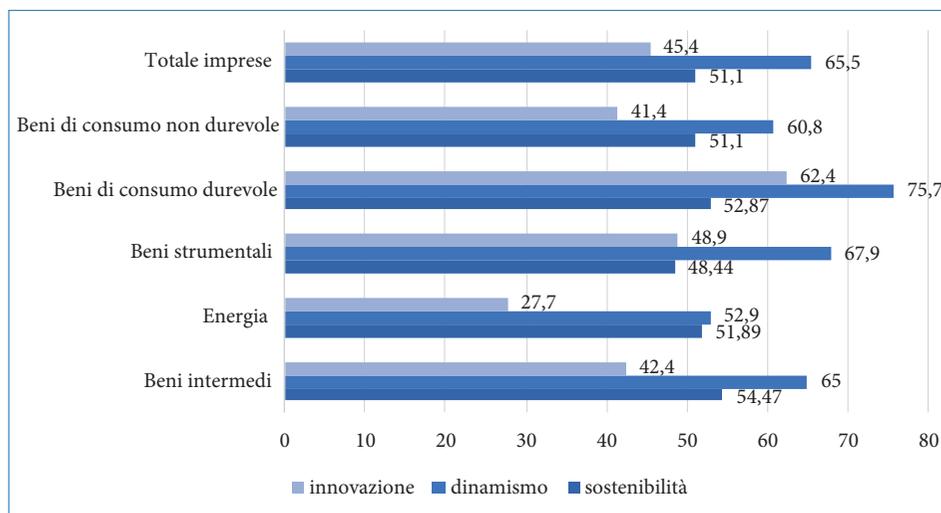
Figura 6 - Indici di sostenibilità ambientale, dinamismo e innovazione nelle grandi imprese manifatturiere a controllo estero, per classi di addetti
(Valori medi)



Fonte: Elaborazioni su dati Istat - Primo Censimento permanente delle imprese

L'analisi dei livelli medi dei tre indici nei diversi settori consente ulteriori qualificazioni (Figura 7). La variabilità intersettoriale degli indici è molto più elevata per l'indice di innovazione, seguito da quello di dinamismo, mentre l'indice di sostenibilità appare nettamente meno variabile tra settori. Il comparto dei beni di consumo durevole spicca per i livelli molto elevati di tutti gli indici, con particolare riferimento a quello di innovazione.

Figura 7 - Indici di sostenibilità ambientale, dinamismo e innovazione nelle grandi imprese manifatturiere a controllo estero, per raggruppamento principale di industrie (Valori medi)

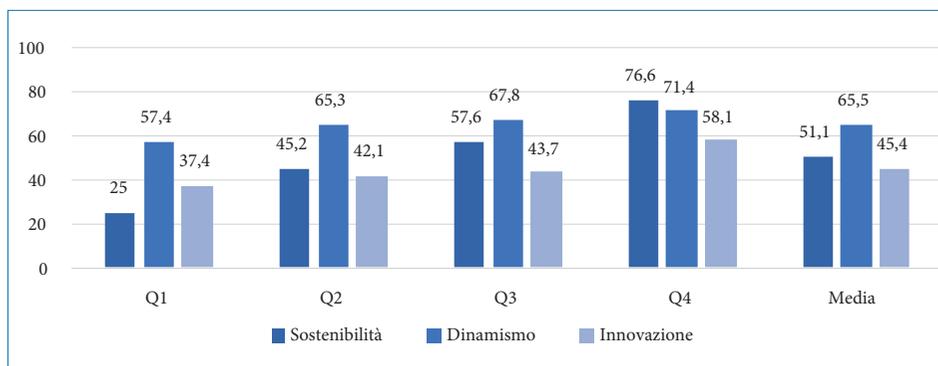


Fonte: Elaborazioni su dati Istat - Primo Censimento permanente delle imprese

Infine, una prima esplorazione di come i diversi indici si combinano in corrispondenza di livelli differenziati di sostenibilità ambientale, definiti in base ai quartili della distribuzione del relativo indice (Figura 8), mostra come la crescita del livello di sostenibilità ambientale delle imprese a controllo estero si associ a tendenze analoghe sia per il dinamismo sia per l'innovazione.

Il livello medio di sostenibilità ambientale del quarto di imprese a maggiore sostenibilità è pari a tre volte quello delle aziende a minore sostenibilità. Rispetto a questi differenziali, quelli rilevati per l'indice di innovazione e di dinamismo delle stesse imprese sono pari rispettivamente al 55% e al 24%. **Le imprese a forte sostenibilità si caratterizzano quindi per una propensione media all'innovazione ampiamente superiore a quella delle aziende meno sostenibili**, mentre per il profilo di dinamismo le differenze sono molto meno marcate.

Figura 8 - Indici di sostenibilità ambientale, dinamismo e innovazione nelle grandi imprese manifatturiere a controllo estero, per quartili dell'indice di sostenibilità (Valori medi)



Fonte: Elaborazioni su dati Istat - Primo Censimento permanente delle imprese

4. La propensione alla sostenibilità delle grandi imprese a controllo estero

I risultati presentati hanno messo in evidenza come le grandi imprese a controllo estero si caratterizzino per una propensione alla sostenibilità ambientale superiore a quella delle altre tipologie di imprese, con rilevabili differenze dimensionali e settoriali. Inoltre, la sostenibilità ambientale è associata a livelli di dinamismo, qualità e innovazione delle imprese diversi, a livello sia dimensionale sia settoriale.

Questa evidenza può essere approfondita attraverso metodologie finalizzate a stimare l'impatto specifico di diversi fattori ritenuti influenti sulla propensione a intraprendere azioni di sostenibilità ambientale: l'ipotesi alla base del modello proposto di seguito è che l'orientamento alla sostenibilità ambientale da parte delle grandi imprese manifatturiere sia condizionato da elementi strutturali (dimensione aziendale e settore di appartenenza, quest'ultimo *proxy* del contenuto tecnologico dei processi produttivi), da componenti organizzativo-strategiche (complessità, dinamismo e propensione innovativa) e dalla *performance* economica dell'impresa.

La verifica di questa ipotesi può beneficiare dell'elevata capacità di sintesi dei tre indici proposti (sostenibilità ambientale, dinamismo, innovazione), che incorporano complessivamente informazioni desumibili da circa cento variabili raccolte dalla rilevazione multiscope del Censimento delle imprese.

A tale scopo viene stimato, per le sole imprese a controllo estero, un modello la cui variabile dipendente è rappresentata dall'indice di sostenibilità ambientale (sintesi di quaranta variabili, SOSTAMB), in forma logaritmica, mentre variabili

esplicative (tutte in forma logaritmica) sono la dimensione aziendale misurata dagli addetti (ADDETTI), l'indice composito di dinamismo (sintesi di cinquantadue variabili, DINAMISMO), l'indice composito di innovazione (sintesi di nove variabili, INNOV), la produttività del lavoro (PROD), utilizzata come indicatore della *performance* economica dell'impresa, oltre a variabili *dummies* per cogliere l'effetto delle specificità settoriali (settori Nace a 2 cifre) (SET).

L'equazione stimata è la seguente:

$$\text{SOSTAMB}_{i,t} = a + b\text{ADDETTI}_{i,t} + c\text{DINAMISMO}_{i,t} + d\text{INNOV}_{i,t} + e\text{PROD}_{i,t} + f\text{SET} + u_{i,t}$$

$i=1, \dots, 426$
 $t=2018$

La specificazione del modello consente di assimilare i coefficienti stimati a "elasticità" della sostenibilità ambientale ai diversi fattori considerati.

I risultati delle stime (Tabella 1) consentono di verificare come le ipotesi formulate siano sostanzialmente confermate⁸.

L'ordine di impatto delle diverse variabili vede al primo posto la dimensione aziendale, seguita dal dinamismo dell'impresa, dalla produttività del lavoro e dalla propensione innovativa. A scopo esemplificativo, sulla base dei coefficienti stimati, una crescita del 10% dei diversi fattori è associata a incrementi dell'indice di sostenibilità ambientale dell'impresa pari all'1,5% nel caso degli addetti, del 2,7% per il dinamismo dell'impresa, dell'1,1% per la produttività del lavoro, dello 0,7% per l'innovazione.

Questi risultati consentono di disporre di uno strumento utile a valutare il potenziale di crescita della sostenibilità ambientale delle imprese a controllo estero sulla base degli impatti generati dai diversi fattori e, conseguentemente, identificare le leve di maggiore rilevanza e possibilità di cambiamento.

Tabella 1 - Regressione su indice di sostenibilità ambientale - Grandi imprese a controllo estero

Parametro	Stima	Errore		Pr > t	Significatività (a)
		Standard	Valore t		
Intercetta	0,266	0,390	0,68	.495	
log(addetti)	0,147	0,031	4,65	<.0001	***
log(indice di dinamismo)	0,272	0,082	3,31	.0010	***
log(indice di innovazione)	0,071	0,037	1,91	.0564	*

⁸ Per entrambi i modelli, tutti i valori stimati ricadono all'interno del campo di variazione dell'indice di sostenibilità ambientale, compreso tra 0 e 100.

Parametro	Stima	Errore		Pr > t	Significatività (a)
		Standard	Valore t		
log(produttività)	0,107	0,044	2,41	.0165	*
Dummy settoriali (2 digit)			SI		
N. osservazioni			426		
R ²			0,27		

(a) *, **, *** indicano una significatività statistica dei coefficienti rispettivamente al 10%, 5% e 1%.

Conclusioni

La disponibilità di nuovi dati statistici ufficiali sulle imprese italiane prodotti dall'Istituto nazionale di statistica, caratterizzati da un'elevata granularità, multi-dimensionalità e possibilità di integrazione, associata all'applicazione di metodologie di sintesi adeguate a misurare la complessità del nostro sistema produttivo, consente di esplorare in profondità e in termini multidimensionali la propensione alla sostenibilità ambientale delle grandi imprese manifatturiere a controllo estero.

Sulla base del complesso delle analisi proposte, le grandi imprese manifatturiere a controllo estero risultano particolarmente orientate all'adozione di azioni e comportamenti che determinano un livello di sostenibilità ambientale elevato, e superiore (+7,9%) a quello delle altre tipologie di impresa considerate nell'analisi (multinazionali a controllo italiano, imprese appartenenti a gruppi domestici, imprese non appartenenti a gruppi).

Livelli elevati di sostenibilità ambientale implicano una notevole complessità e interdipendenza delle azioni adottate, la cui realizzazione viene favorita da profili di impresa orientati al dinamismo, alla qualità e all'innovazione; la dimensione aziendale determina con evidenza vantaggi rilevanti, soprattutto a partire da soglie molto elevate, mentre livelli di produttività più elevati facilitano la spinta dell'impresa verso profili più sostenibili.

Appendice

1. Glossario

Attività economica ancillare: attività economica di un'unità giuridica di un gruppo a supporto esclusivo e indispensabile per lo svolgimento del processo produttivo. Sono ancillari quelle attività svolte dall'unità giuridica al fine di consentire e facilitare la produzione di beni e servizi; le attività ancillari producono beni e servizi che non sono oggetto di transazione sul mercato al di fuori del gruppo; le unità ancillari mancano di autonomia gestionale, contabile e operativa nel senso che sono prive di un'organizzazione unitaria nello svolgimento del processo produttivo.

Attività economica integrata: attività economica di un'unità giuridica di un gruppo per la quale l'output finale del processo produttivo viene consumato o sfruttato da un'altra unità.

Branch: unità locale di impresa estera residente in territorio nazionale.

Controllante: l'unità istituzionale (persona fisica o giuridica) che esercita il controllo ai sensi dell'articolo 2359 del Codice civile.

Controllante ultimo (italiano): unità istituzionale (impresa, persona fisica o istituzione) residente in Italia che si colloca all'ultimo anello della catena di controllo dell'impresa residente all'estero. Pertanto, al fine di individuare correttamente l'insieme delle controllate italiane residenti all'estero è necessario considerare l'intera struttura di controllo del gruppo multinazionale a controllo nazionale, inclusa la presenza di controllate estere che dipendono da holding intermedie residenti all'estero.

Controllante ultimo (estero): unità istituzionale (impresa, persona fisica o istituzione) che si colloca all'ultimo anello della catena di controllo dell'impresa. Pertanto, al fine di individuare correttamente questo soggetto, è necessario ricostruire l'intera catena di controllo fino a individuare il soggetto economico che non risulta a sua volta controllato, direttamente o indirettamente, da altri. Il Paese del controllante è individuato dalla residenza del controllante ultimo.

Controllata (impresa): l'impresa A è definita come controllata da un'unità istituzionale B quando quest'ultima controlla, al 31 dicembre dell'anno di rife-

rimento, direttamente o indirettamente, oltre il 50% delle sue quote o azioni con diritto di voto.

Controllo: è definito nel Regolamento Europeo n. 549/2013 Sistema Europeo dei Conti (SEC 2010), che al §2.35 e seguenti recita: «Per controllo di una società finanziaria o non finanziaria si intende la capacità di determinarne la strategia generale, ad esempio attraverso la scelta degli amministratori più idonei se necessario. Un'unità istituzionale - un'altra società, una famiglia o un'unità delle amministrazioni pubbliche - esercita il controllo su una società o quasi-società quando detiene la proprietà di più della metà delle azioni con diritto di voto o controlla in altro modo più della metà dei voti degli azionisti. Inoltre, un'amministrazione pubblica può esercitare il controllo su una società in forza di leggi, decreti o regolamenti specifici che le danno il diritto di indirizzare la gestione della società o di nominarne gli amministratori». Il SEC specifica inoltre che il concetto di controllo va inteso anche in senso indiretto.

Ent: dal termine in lingua inglese “*enterprise*” (vedi Impresa).

Global decision center (GDC): l'impresa che all'interno della struttura del gruppo detta la linea strategica del gruppo. Il GDC può coincidere con il vertice del gruppo o trovarsi a un livello sottostante nella struttura del gruppo.

Global Enterprise: un'impresa globale (GEN) è un'impresa ai sensi del regolamento 696/1993, cioè «che beneficia di un certo grado di autonomia decisionale, soprattutto per l'allocazione delle sue attuali risorse» indipendentemente dai confini nazionali. Un gruppo può essere costituito da un'unica GEN se la sua gestione è centralizzata. Al contrario, gruppi sono detti conglomerati diversificati se comprendono GEN relativamente autonome impegnate in diverse attività, con a capo manager ben identificati. In tal caso, il gruppo è costituito da diverse imprese globali.

Grande impresa: impresa con 250 addetti e oltre che produce beni e servizi destinabili alla vendita.

Grande unità locale: unità locale con 250 addetti e oltre che produce beni e servizi destinabili alla vendita.

Gruppo di impresa: associazione di unità giuridiche controllate da un'unità vertice; il Regolamento comunitario n. 696/1993 definisce il gruppo di impresa come «un'associazione di imprese retta da legami di tipo finanziario e non avente diversi centri decisionali, in particolare per quel che concerne la politica della produzione, della vendita, degli utili» e in grado di «unificare alcuni aspetti della gestione finanziaria e della fiscalità». Il gruppo si caratterizza come «l'entità economica che può effettuare scelte con particolare riguardo alle unità alleate che lo compongono».

Gruppo di impresa domestico: gruppo formato soltanto da unità giuridiche residenti.

Gruppo multinazionale italiano: gruppo di impresa che ha almeno due imprese o due unità giuridiche localizzate in Paesi diversi con vertice residente.

Gruppo multinazionale estero: gruppo di impresa che ha almeno due imprese o due unità giuridiche localizzate in Paesi diversi con vertice non residente.

Impresa: secondo il Regolamento 696/93 «L'impresa corrisponde alla più piccola combinazione di unità giuridiche che costituisce un'unità organizzativa per la produzione di beni e servizi che fruisce d'una certa autonomia decisionale. In particolare per quanto attiene alla destinazione delle sue risorse correnti. Un'impresa esercita una o più attività in uno o più luoghi. Un'impresa può corrispondere a una sola unità giuridica. L'impresa è definita come un'entità economica che, in certe circostanze, può corrispondere al raggruppamento di più unità giuridiche. Certe unità giuridiche esercitano infatti attività esclusivamente a favore di un'altra entità giuridica e la loro esistenza è dovuta unicamente a ragioni amministrative (ad esempio fiscali) senza assumere rilevanza dal punto di vista economico. Rientrano in questa categoria anche una grande parte delle unità giuridiche senza posti di lavoro. Spesso le loro attività devono essere interpretate come attività ausiliarie dell'unità giuridica madre a cui esse appartengono e a cui devono essere ricollegate per costituire l'entità "impresa" utilizzata per l'analisi economica».

Large groups: gruppi di grandi dimensioni che superano i limiti numerici di almeno due dei tre criteri seguenti: a) totale dello stato patrimoniale: 20.000.000 euro; b) ricavi netti delle vendite e delle prestazioni: 40.000.000 euro; c) numero medio dei dipendenti occupati durante l'esercizio: 250.

Medium-sized groups: gruppi di medie dimensioni che non superano i limiti numerici di almeno due dei tre criteri seguenti: a) totale dello stato patrimoniale: 20.000.000 euro; b) ricavi netti delle vendite e delle prestazioni: 40.000.000 euro; c) numero medio dei dipendenti occupati durante l'esercizio: 250.

Regolamento (CEE) n. 696/93 del 15 marzo 1993: costituisce il quadro normativo attualmente in vigore riguardo la definizione e l'identificazione delle unità statistiche da utilizzare nella produzione di dati sul Sistema economico comunitario.

Small groups: gruppi di piccole dimensioni che non superano i limiti numerici di almeno due dei tre criteri seguenti: a) totale dello stato patrimoniale: 4.000.000 euro; b) ricavi netti delle vendite e delle prestazioni: 8.000.000 euro; c) numero medio dei dipendenti occupati durante l'esercizio: 50.

Unità giuridica: è individuata come un soggetto fisico o giuridico riconosciuto che possiede diritti e doveri in base alle disposizioni legislative. Il Regolamento comunitario 696/93 individua nelle unità giuridiche: le persone giuridiche, riconosciute ai sensi di legge, a prescindere dalle persone o dagli enti che le possiedono o che ne sono membri; le persone fisiche che svolgono un'attività economica come indipendenti. Tra le unità giuridiche sono comprese le imprese individuali, le società di persone, le società di capitali, le società cooperative, le aziende speciali di comuni o province o regioni. Sono considerate imprese anche i lavoratori autonomi e i liberi professionisti.

Unità giuridica residente: «Una unità è considerata unità residente di un paese allorquando essa ha il suo centro di interesse economico nel territorio economico di tale paese – ossia quando esercita per un lungo periodo (un anno o più) attività economiche su tale territorio». Pertanto, sono considerate residenti anche le unità residenti fittizie, definite come «quelle parti di unità non residenti che hanno un centro di interesse economico (ossia, nella maggioranza dei casi, che svolgono operazioni economiche per un anno o più o che attendono a un'attività di costruzione per un periodo inferiore a un anno se il prodotto costituisce investimenti fissi lordi), sul territorio economico del paese» Sec2010.

Vertice del gruppo di impresa: l'unità giuridica o la persona fisica che controlla le unità giuridiche del gruppo e che non è controllata da nessun'altra unità giuridica.

Vertice non residente: unità vertice residente fuori dal territorio nazionale.

Vertice residente: unità vertice residente nel territorio nazionale.

Very large groups: gruppi di dimensioni molto grandi, individuati con parametri introdotti a livello Eurostat, che soddisfano almeno due dei tre criteri seguenti: a) Total Assets (at balance sheet date) ≥ 500 mEUR; b) Net Turnover (for year ended then) ≥ 1.000 mEUR; c) Avg. No. of employees (for year) ≥ 5.000 .

2. Metodologia e fonti dati

Capitolo 2

Gli indici compositi, adottati nel capitolo 2, sono stati costruiti a partire dall'esigenza informativa di monitoraggio della Strategia di Specializzazione Intelligente (S3), che rappresenta un indirizzo di policy focalizzato sul ruolo della ricerca e dell'innovazione come fattore trainante dello sviluppo e la competitività dei territori. Tali indici vengono utilizzati in questo lavoro in quanto dimensioni riconducibili ai principali asset intangibili sui quali si possono concentrare gli investimenti delle imprese.

Nel contesto dell'individuazione di indici per misurare e monitorare le priorità di investimento in nuove traiettorie di sviluppo e specializzazioni produttive intelligenti, è stato definito un modello concettuale basato su specifiche dimensioni del concetto più generale di impresa a specializzazione intelligente. Le dimensioni sono: Ricerca e sviluppo, Innovazione, Capitale umano e un fattore relativo alla capacità di favorire lo sviluppo locale.

Preliminarmente alla costruzione degli indici sintetici sono state individuate sia le dimensioni che le sub-dimensioni, fondamentali per individuare le potenziali imprese specializzate. Le dimensioni e relative sub-dimensioni che possono essere considerate le caratteristiche che identificano un'impresa a specializzazione intelligente sono:

1. **Ricerca e sviluppo:** Capacità di ampliare il patrimonio conoscitivo e l'innovazione nella produzione; Applicazioni e sperimentazioni in ricerca e sviluppo.

2. **Innovazione:** Innovazione di prodotto e di processo; Innovazione organizzativa e di marketing, accesso a forme di finanza innovativa; Innovazione in ambito tecnologico e digitale; Sostenibilità ambientale e sociale.

3. **Capitale umano:** Qualità delle risorse umane e sviluppo delle competenze.

4. **Capacità di trainare lo sviluppo dei territori:** Capacità di creare e ampliare le relazioni per aumentare la capacità innovativa; Apertura verso nuovi mercati e internazionalizzazione.

Definito il modello teorico-concettuale, è stata attuata la fase di operativizzazione dei concetti, in questo caso dei sub-fattori, attraverso l'individuazione delle variabili elementari (indicatori elementari), direttamente rilevate dal Censimento permanente delle imprese (o altre fonti), connesse con i sub-fattori del modello. La selezione degli indicatori elementari ha seguito le classiche analisi di correlazione e analisi multivariate per individuare le associazioni e i fenomeni di ridondanza o multicollinearità tra due o più variabili esplicative.

Il calcolo dei quattro indici compositi si basa sull'uso di due metodologie applicate in due step che rappresentano una doppia aggregazione:

- a. **sintesi degli indicatori elementari in dimensioni specifiche** attraverso il metodo tassonomico di Wroclaw che, attraverso il calcolo della distanza euclidea tra i valori effettivi degli indicatori elementari e quelli dell'unità ideale, individua un'ipotetica impresa ideale che assume i valori migliori tra quelli osservati per ciascuno degli indicatori elementari selezionati;
- b. **aggregazione delle dimensioni specifiche in indici compositi** attraverso il metodo delle penalità per coefficiente di variazione (MPI, Mazziotta e Pareto, 2007), che fornisce una misura sintetica della propensione a fare ricerca e sviluppo, della capacità innovativa, della dotazione di capitale umano e della capacità di trainare lo sviluppo dei territori, nell'ipotesi che ciascuna componente di ogni indice sintetico non sia sostituibile con le altre o lo sia soltanto in parte. Ciò determina l'introduzione di una "penalità" per le imprese con una dotazione non bilanciata di tutte le componenti di ogni indice sintetico.

Gli indici variano tra un punteggio minimo di 90 e un massimo di 130 circa, dove il punteggio massimo indica che l'impresa possiede tutte le caratteristiche selezionate. Fa eccezione l'indice di capitale umano poiché è formato da una sola dimensione specifica e quindi calcolato direttamente con il metodo di Wroclaw (0 corrisponde all'impresa ideale, fino a un punteggio di 0,8 che individua le imprese con punteggio più distante da quello ideale).

Di seguito la descrizione degli indici compositi, delle relative dimensioni specifiche e degli indicatori elementari (selezionati dal Censimento permanente delle

imprese 2019 e dal registro Istat Asia Occupazione) alla base della costruzione di ogni indice, e le metodologie di sintesi applicate.

Tabella 1 - Step e metodologie per la costruzione degli indici compositi

DIMENSIONE	<== Metodo	DIMENSIONE SPECIFICA	<== Metodo	Descrizione estesa dell'indicatore elementare
1. Ricerca & Sviluppo	MPI	1.1 Capacità di ampliare il patrimonio conoscitivo e l'innovazione nella produzione	Wroclaw	Intensità degli investimenti in R&S Acquisizione servizi di R&S
		1.2 Applicazioni e sperimentazioni in R&S	Wroclaw	Attività di R&S interna Acquisizione di licenze e brevetti
2. Innovazione	MPI	2.1 Innovazione di prodotto e di processo	Wroclaw	Progettazione tecnica ed estetica Acquisizione macchinari/attrezzature per le innovazioni
		2.2 Innovazione organizzativa e di marketing, finanza innovativa	Wroclaw	Marketing per il lancio nuovi beni/servizi Fonti di finanziamenti innovativi dell'impresa
		2.3 Innovazione in ambito tecnologico e digitale	Wroclaw	Intensità degli investimenti in digitalizzazione Acquisizione/sviluppo software Acquisizione hardware/apparati di rete Produzione di KET Utilizzo di KET
		Sostenibilità ambientale e sociale	Wroclaw	Intensità degli investimenti in responsabilità ambientale e sociale Misure per migliorare il benessere lavorativo Iniziative di interesse collettivo Investimenti per installazione impianti produzione energia elettrica Trattamento acque di scarico Contenimento prelievi e consumi d'acqua Coinvolgimento fornitori attenti impatto ambientale Ridisegnare il processo produttivo per sostenibilità ambientale Redazione bilanci ambientali/di sostenibilità Acquisire certificazioni volontarie di processo/prodotto
3. Capitale umano		3.1 Qualità delle risorse umane e sviluppo delle competenze	Wroclaw	Attività di formazione diversa da quella obbligatoria Intensità degli investimenti in capitale umano e formazione Occupati con istruzione terziaria Formazione del personale sulle innovazioni
4. Capacità di trainare lo sviluppo dei territori	MPI	4.1 Capacità di creare e ampliare le relazioni per aumentare la capacità innovativa	Wroclaw	Accordi formali con Università/centri di ricerca Accordi formali con Pubblica amministrazione Accordi formali con imprese Accordi formali per lo sviluppo di nuovi prodotti/processi Accordi formali per l'accesso a nuove competenze/tecnologie
		4.2 Apertura verso nuovi mercati e internazionalizzazione	Wroclaw	Intensità degli investimenti in internazionalizzazione Accordi formali per l'accesso a nuovi mercati/clienti

Capitolo 3

Lavoriamo sui dati di bilancio con copertura mondiale (database Orbis del Bureau Van Dijk, affiliata di Moody's).

Costruzione del campione di imprese estere in Italia con > 250 addetti, settori diversi dalla finanza, con copertura 2011-2020. Otteniamo 1074 imprese validate nome per nome.

Campione di controllo di imprese domestiche in Italia con > 250 addetti, settori diversi dalla finanza, stesso periodo. Otteniamo 2779 imprese.

Novità di questo studio: tracciamento dati di bilancio delle co-affiliate all'estero, con informazioni sul perimetro societario. Otteniamo 550mila co-affiliate con copertura variabile di dati di bilancio nel periodo considerato.

3. Bibliografia

Capitoli 1-2

- Alonzi F. e Migliardo S., *The implementation of Istat automatic profiling to support the delineation of complex enterprises*, 26th Meeting of the Wiesbaden Group on Business Registers - Neuchâtel, 24-27 September 2018.
- Alonzi F., Marchettoni S. e Migliardo S., *Il manuale sul profiling. Il Profiling e la nuova unità statistica* Ent: l'esperienza Italiana, codice 978-88-458-2026-7, collana Istat Metodi e letture statistiche.
- Bresciani S. e Ferraris A., *Imprese multinazionali: innovazione e scelte localizzative*, Maggioli, 2012.
- Campisi P., Cinquegrana G., Donati C., Fosco G. e Migliardo S., *Le multinazionali nelle regioni italiane 2021* - XLII Conferenza italiana di scienze regionali, Le sfide dei territori nell'era post-covid - web conference 8-10 settembre 2021.
- Cannavò L., *Teoria e pratica degli indicatori nella ricerca sociale. Vol. 1: Teorie e problemi della misurazione sociale*, LED Edizioni Universitarie, 1999.
- Cantwell J., *Technological Innovation and Multinational Corporations*, 1989.
- Chandler A., *Strategy and Structure*, MIT Press, Cambridge (MA) 1962.
- Charlot S., Crescenzi R. e Musolesi A., *Econometric Modelling of the Regional Knowledge Production Function in Europe*, in «Journal of Economic Geography», 15(6), 2015.
- Cinquegrana G., Migliardo S. e Nurra A., *Digitalizzazione e Governance: un'analisi dei gruppi Domestici e delle Multinazionali operanti in Italia* - 62nd Annual Conference - Italian Economic Association, Conference online hosted by the IT Dept. Faculty of Economics "Giorgio Fuà" - Università Politecnica delle Marche, Session 70: FDI and Boards, October 28, 2021.
- Colli A. e Colpan A.M., *Business Groups and Corporate Governance: Review, Synthesis, and Extension*, in «Corporate Governance: An International Review», 24(3), 2016.
- Colpan A.M., Hikino T. e Lincoln J.R., *The Oxford handbook of business groups*, Oxford University Press, Oxford 2010.
- Cuervo-Cazurra A., *Business groups and their types*, in «Asia Pacific Journal Management», 23, 2006.
- Darova O., *E se le multinazionali fossero i migliori promotori del made in Italy?*, briefing paper Istituto Bruno Leoni, 2019.
- Di Carlo E., *Pyramids and the separation between direction and control of non-financial Italian family companies*, in «Journal of Management and Governance», 18, 2014.
- Dunning, J.H., *Trade Location of Economic Activity and MNE: A Search for an Eclectic Approach*, in Olhin B., Hesselborn P. e Wijkman P. (a cura di), *International Allocation of Economic Activity*, Macmillan, London 1977.
- Dunning J.H., *International Production and the Multinational Enterprise*, Allen & Unwin, London 1981.
- Eurispes - Uil-Pa, *Rapporto Outlet Italia. Cronaca di un Paese in (s)vendita*, 2013.
- Faramondi et al., *La stima del valore aggiunto a livello territoriale: il nuovo registro statistico 'Frame SBS Territoriale'*, AISRE 2018, Bolzano, 17-19 settembre 2018.
- Fosfuri A., Motta M. e Rønde T., *Foreign Direct Investment and Spillovers through Workers' Mobility*, in «Journal of International Economics», 53(41), 2021.
- Gereffi G. e Fernandez-Stark K., *Global value chain analysis: a primer*, Duke University Center on Globalization, Governance & Competitiveness, 2016².
- Lazarsfeld P.F., *Mathematical thinking in the social sciences*, The Free Press, Glencoe 1953.

- Mazziotta M., Pareto A. e Vidoli F., *La sintesi di indicatori territoriali di dotazione infrastrutturale: metodi di costruzione e procedure di ponderazione a confronto*, in «Rivista di Economia e Statistica del territorio», n.1, 2010.
- Piscitello L., *Gli effetti derivanti dalla presenza/attività di imprese multinazionali*, Relazione al convegno: “Delocalizzazione Produttiva da problema a opportunità. Il caso dell’area fiorentina in una ricerca IRPET”, Firenze 2006.
- OECD, *Handbook on constructing composite indicators: methodology and user guide*, OECD Publications, Paris 2008.
- Regolamento (Ce) n. 177/2008 del Parlamento Europeo e del Consiglio del 20 febbraio 2008 sui Registri d’impresa.
- Regolamento (CEE) n. 696/93 sulle Unità Economiche del Consiglio del 15 marzo 1993.
- Regolamento (UE) 2019/2152 del Parlamento Europeo e del Consiglio del 27 novembre 2019 relativo alle statistiche europee sulle imprese, che abroga dieci atti giuridici nel settore delle statistiche sulle imprese.
- Sara T.S., Jackson F.H. e Upchurch L.T., *Role of Innovation in Hi-Tech Exports of a Nation*, in «International Journal of Business and Management», vol. 7, n. 7, 2012.
- Struttura e competitività delle imprese multinazionali*, Istat, 2019.
- UNCTAD, *World Investment Report*, 2016.

Capitolo 3

- Akerberg D.A., Caves K. e Frazer G., *Identification properties of recent production function estimators*, in «Econometrica», 83(6), 2015.
- Alfaro L., Chor D., Antras P. e Conconi P., *Internalizing global value chains: A firm-level analysis*, in «Journal of Political Economy», 127(2), 2019.
- Antràs P. e Chor D., *Organizing the global value chain*, in «Econometrica», 81(6), 2013.
- Antràs P. e Yeaple S.R., *Multinational Firms and the Structure of International Trade*, in «Handbook of International Economics», 4, 2014.
- Baldwin R.E. e Evenett S.J., *Value creation and trade in 21st century manufacturing*, in «Journal of Regional Science», 55(1), 2015.
- Baldwin R. e Venables A.J., *Spiders and snakes: Offshoring and agglomeration in the global economy*, in «Journal of International Economics», 2013.
- Bellucci C. e Rungi A., *GVCs, Takeovers, and Market Power*, mimeo, 2021.
- Bellucci C. et al., *L’impatto della crisi COVID-19 sul fabbisogno di liquidità delle imprese*, 2021.
- Cadestin C. et al., *Multinational enterprises in domestic value chains*, in «OECD Science, Technology and Industry Policy Papers», n. 63, OECD Publishing, Paris 2019.
- Cadestin C. et al., *Multinational enterprises and global value chains: New Insights on the trade-investment nexus*, in «OECD Science, Technology and Industry Working Papers», n. 5, OECD Publishing, Paris 2018.
- De Backer K. e Miroudot S., *Mapping Global Value Chains*, in «OECD Trade Policy Papers», n. 159, OECD Publishing, Paris 2013.
- Del Prete D. e Rungi A., *Organizing the global value chain: A firm-level test*, in «Journal of International Economics», 109, 2017.
- Del Prete D. e Rungi A., *Backward and forward integration along global value chains*, in «Review of Industrial Organization», 57(2), 2020.

- Helpman E., Itskhoki O. e Redding S., *Inequality and Unemployment in a Global Economy*, in «Econometrica», 78, 2010.
- He Z. e Ciccone S., *Too much liquidity? Seemingly excess cash for innovative firms*, in «Financial Review», 55, 2020.
- Rungi A. e Del Prete D., *The Smile Curve at the Firm Level: Where Value is Added Along Supply Chains*, in «Economics Letters», vol. 164, 2018.
- Rungi A., *A Framework to Analyze the Position of European Firms in Global Value Chains*, consultabile in <https://op.europa.eu/it/publication-detail/-/publication/e6a8ce67-1fe0-11eb-b57e-01aa75ed71a1>, 2020.
- Rungi A., Morrison, G. e Pammolli F., *Global Ownership and Corporate Control Networks*, IMT Lucca EIC WP Series 07, 2017.
- Papke L.E. e Wooldridge J.M., *Econometric methods for fractional response variables with an application to 401 (k) plan participation rates*, in «Journal of applied econometrics», 11(6), 1996.
- Ponte S. (a cura di), *Handbook on global value chains*, Edward Elgar Publishing, 2019.
- Schank T., Schnabel C. e Wagner J., *Do Exporters Really Pay Higher Wages? First Evidence from German Linked Employer-Employee data*, in «Journal of International Economics», 72, 2007.

Indice

Introduzione	5
Capitolo 1	
Il peso delle imprese a capitale estero nell'economia italiana	9
1. <i>Introduzione</i>	11
2. <i>L'apporto delle imprese a controllo estero in Italia</i>	12
3. <i>Struttura dimensionale a confronto</i>	22
4. <i>Analisi della performance</i>	25
5. <i>La provenienza degli investitori</i>	27
Capitolo 2	
Comportamenti e strategie delle imprese multinazionali	31
1. <i>Introduzione</i>	33
2. <i>Proprietà, controllo e gestione aziendale</i>	34
3. <i>Politiche di gestione del personale</i>	36
4. <i>Relazioni con altre imprese e istituzioni</i>	39
5. <i>Intangible assets e performance delle imprese multinazionali in Italia</i>	44
Capitolo 3	
Multinazionali e catena globale del valore	57
1. <i>Introduzione</i>	59
2. <i>Generazione e distribuzione di valore lungo le filiere globali</i>	64
3. <i>Filiere globali e Paesi concorrenti</i>	68
4. <i>Investimenti esteri in Italia e performance di impresa</i>	74
5. <i>Resilienza lungo la filiera e vincoli finanziari in tempo di crisi</i>	76
Conclusioni	80

Capitolo 4	
Sostenibilità ambientale delle grandi imprese manifatturiere a controllo estero	83
1. <i>Introduzione</i>	85
2. <i>Metodologia di stima della propensione alla sostenibilità ambientale delle imprese manifatturiere</i>	86
3. <i>La sostenibilità ambientale nelle grandi imprese a controllo estero</i>	88
4. <i>La propensione alla sostenibilità delle grandi imprese a controllo estero</i>	96
Conclusioni	98
Appendice	99
1. <i>Glossario</i>	101
2. <i>Metodologia e fonti dati</i>	104
3. <i>Bibliografia</i>	107

STAMPATO IN ITALIA
nel mese di luglio 2022
da Rubbettino print per conto di Rubbettino Editore srl
88049 Soveria Mannelli (Catanzaro)
www.rubbettinoprint.it