



Le imprese estere in Italia e i cambiamenti della globalizzazione

Working Paper Series

SOG-WP670/2022

ISSN: 2282-4189

Author: Anna Ruocco, Armando Rungi e Sara Landi
June 2022



Questo lavoro è stato realizzato nell'ambito del progetto “**Grandi imprese estere e filiere produttive italiane: dall'impatto sui territori all'integrazione delle PMI nelle catene globali del valore**” con 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 per le attività di ricerca della Dott.ssa Sara Landi.

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

Table of Contents

Sommario

<i>Premessa</i>	4
<i>Abstract</i>	5
1. <i>Introduzione</i>	6
2. <i>Il rallentamento della globalizzazione e il ruolo degli Investimenti Diretti Esteri</i>	9
3. <i>Il peso economico delle multinazionali estere in Italia</i>	18
4. <i>Gli elementi distintivi delle multinazionali a capitale estero</i>	21
Dimensione d'impresa	21
Aziende globali	22
5. <i>Un confronto sulla performance</i>	24
6. <i>Complementarità e investimenti in fasi ad alto contenuto di valore aggiunto</i>	26
7. <i>Conclusioni</i>	28

Premessa

Obiettivo di questo lavoro è diffondere i risultati del Volume “Le imprese estere in Italia e i nuovi paradigmi della competitività” realizzato dall’Osservatorio Imprese Estere, nato su iniziativa dell’**Advisory Board** Investitori Esteri, gruppo tecnico di Confindustria in cui siedono 30 figure apicali di grandi multinazionali estere. Il suddetto Volume è solo il primo prodotto di un’agenda di ricerca che intende contribuire all’avanzamento degli studi scientifici nella valutazione dell’impatto economico, ambientale e sociale della presenza delle imprese estere sul territorio italiano.

Al lavoro hanno collaborato ricercatori¹ di diverse importanti istituzioni. La ragione per cui nasce l’idea di scrivere un rapporto sulle imprese estere in Italia² è che esiste ancora una scarsa conoscenza della valenza per l’economia italiana delle imprese a controllo estero, di come sono strutturate, di come si pongono nei confronti degli obiettivi della sostenibilità economica, sociale e ambientale.

Questo rappresenta anche il campo su cui è focalizzato il lavoro dell’Osservatorio che si distingue da altri istituti di ricerca ed enti che si occupano in termini generali di attrazione degli investimenti esteri e di competitività dal Paese, in altri casi di geopolitica. Abbiamo ritenuto, però, importante inserire in questo WP alcune considerazioni di contesto su quanto e come stia cambiando la globalizzazione negli ultimi anni. È nostra opinione, infatti, che non si possa prescindere dal contesto geoeconomico di riferimento per comprendere la dinamica delle imprese estere in Italia. Quindi dedichiamo un approfondimento al ruolo che le imprese a capitale estero in Italia hanno nelle più ampie catene globali del valore a cui esse pure partecipano con un ruolo da protagonista.

¹ Chiara Bellucci (Scuola IMT Altì Studi Lucca), Daniela De Francesco (Istat), Stefano De Santis (Istat), Alessandro Faramondi (Istat), Sara Landi (Osservatorio Imprese Estere), Andrea Linarello (Banca d’Italia), Serena Migliardo (Istat), Roberto Monducci (Scuola Superiore Sant’Anna Pisa), Armando Rungi (Scuola IMT Altì Studi Lucca), Anna Ruocco (Area Affari Internazionali, Confindustria), Emanuela Trinca (Istat), Sergio Salamone (Istat).

² Nel seguente lavoro con “imprese estere” intendiamo imprese a controllo estero residenti in Italia, a cui talvolta attribuiremo la denominazione di multinazionali estere.

Abstract

Numerose evidenze puntano verso un cambio di passo in tema di globalizzazione, per cui l'integrazione economica attraverso le frontiere nazionali si trova a un bivio dopo decenni di una crescita che pareva inarrestabile. I dati sugli Investimenti Diretti Esteri (IDE) confermano un rallentamento della globalizzazione seppure questo rallentamento sia poco omogeneo nell'intensità e nella distribuzione geografica. In un contesto di forte cambiamento strutturale in tema di globalizzazione, negli ultimi tre anni l'Unione Europea e ancora più l'Italia hanno perso quote in termini di investimenti diretti dall'estero

Ciononostante, i risultati presentati nel volume "Le imprese estere in Italia e i nuovi paradigmi della competitività" mostrano che il peso delle imprese a controllo estero nel sistema produttivo italiano è aumentato significativamente negli ultimi dieci anni: l'incremento dell'occupazione (+289 mila unità) ha attutito la perdita complessiva di addetti del periodo (-0,4% pari a circa 176 mila addetti); conseguentemente, valore aggiunto e fatturato hanno registrato una crescita notevole, rispettivamente del 70% e del 40,4%; il contributo alla spesa in ricerca e sviluppo è pari al 26% del totale della spesa privata, attività correlata alla forte propensione delle imprese estere a innovare. Analizzando i dati di bilancio delle grandi imprese (più di 250 addetti) estere e italiane, si riscontra inoltre che le imprese estere in Italia sono mediamente più produttive (+34,7%), più profittevoli (+48,5%), remunerano di più i lavoratori (+30,1%), sono meno indebitate (-6,5%) e generano maggior valore aggiunto (+4,2%).

Dietro a questa accresciuta importanza, tre caratteristiche rendono le multinazionali estere attori chiave per lo sviluppo sostenibile del Paese: la loro dimensione, l'appartenenza a grandi agglomerati globali e l'organizzazione manageriale. La prevalenza di imprese medio-grandi, concentrate nei settori a elevato contenuto tecnologico, attribuisce al capitale estero un ruolo complementare rispetto alla vocazione industriale nazionale, caratterizzata da sistemi di piccola e media impresa specializzati nei settori tradizionali e della meccanica strumentale. Le imprese estere che investono in Italia, infatti, scelgono di puntare su segmenti di filiera ad alto contenuto di valore aggiunto, i quali permettono di distribuire maggior ricchezza sul territorio. In questo contesto, le imprese multinazionali estere sono importanti investitori che forniscono capitale paziente con strategia di lungo termine e diventa cruciale essere in grado di trattenere e incentivare gli investimenti su quei segmenti di filiere internazionali che garantiscano al Paese il miglior potenziale di crescita e di innovazione.

1. Introduzione

La diffusione dell'**Information & Communication Technologies** (ICT) aveva dato un forte impulso alla globalizzazione sin dalla metà degli anni '80. Da allora, le imprese hanno attraversato profondi cambiamenti strutturali: *in primis*, la fine della necessità di produrre beni in prossimità al luogo di consumo (primo **unbundling**³), successivamente la suddivisione dell'attività di produzione in **task** coordinati attraverso i confini nazionali, che danno origine a network di imprese localizzate lì dove ci possano essere vantaggi di costo o di competenze (secondo **unbundling**). È in questo contesto che si è verificato un forte sviluppo delle imprese multinazionali le quali, con la loro rete di affiliate sparse attraverso i confini nazionali, partecipano alla frammentazione delle catene del valore su scala globale (GVC).

Solo negli ultimi anni è sopraggiunta la quarta rivoluzione industriale a cambiare radicalmente le ragioni che spingono le imprese dei Paesi industrializzati a delocalizzare. Basti pensare ai processi produttivi che fanno sempre più uso dell'automazione, la quale comporta l'assunzione di manodopera specializzata, rende meno interessanti gli investimenti esteri motivati dal basso costo della forza lavoro. Se adottiamo il punto di vista delle multinazionali, i risparmi sul costo del lavoro diventano relativamente meno importanti quando si tratti di scegliere in quale Paese investire.

È in questa prospettiva che sono intervenute due scosse senza precedenti: la pandemia da COVID-19 e, quando quest'ultima non era ancora terminata, la guerra su suolo europeo. Le conseguenze del combinato disposto di entrambi gli shock sono ancora tutte da valutare a pieno. Ciononostante, appare chiaro che il **contesto** globale è cambiato radicalmente con una situazione di incertezza che non può non riflettersi sulle decisioni degli investitori esteri.

Sullo sfondo di questi cambiamenti, il nostro scopo è fare il punto sulle imprese estere in Italia partendo da un'analisi del contributo macroeconomico che considera i trend storici degli Investimenti Diretti Esteri (IDE), con un focus sul grado di apertura all'estero dell'Italia. Gli IDE sono un utile indicatore di integrazione economica internazionale, seppur trascurato dai principali commentatori, i quali di norma si concentrano sulle variabili relative al commercio internazionale. Le evidenze sui flussi degli IDE confermano una fase di rallentamento nell'integrazione economica internazionale, iniziata già nel 2016, similmente a quanto osservato nel caso del commercio internazionale. Tuttavia, guardando in dettaglio, le dinamiche tra commercio e investimenti divergono. Nel caso degli IDE, la diminuzione dei flussi in entrata verso i paesi appartenenti all'Unione Europea è tra i maggiori responsabili del calo dei flussi registrato a livello mondiale. È solo grazie alla flessione della quota europea, infatti, che la quota assorbita

³ R. Baldwin, "**Globalisation: the great unbundling(s)**", Economic Council of Finland, 2006.

dalle economie in via di sviluppo è giunta a rappresentare più della metà del totale degli IDE mondiali. Anche nel caso dell'Italia osserviamo una contrazione dei flussi negli ultimi anni, più forte con quanto accade nelle maggiori economie europee.

A partire dal terzo paragrafo passiamo a fornire delle utili evidenze sulle caratteristiche delle imprese estere in Italia. Adottiamo in questo caso una prospettiva microeconomica a livello di impresa. Ciò che mostriamo è che nel decennio 2009-2019, l'importanza delle imprese a controllo estero in Italia è cresciuta in maniera notevole. Quindi verificiamo che gli investimenti in asset produttivi tangibili e intangibili da parte delle controllate estere contribuiscono in maniera importante alla formazione del capitale produttivo in Italia, addirittura con una crescita robusta in tempi di pandemia. Ed in effetti, nel quinto paragrafo mostriamo quanto le grandi imprese a capitale estero in Italia si differenzino dalle grandi imprese a capitale domestico. Con dei semplici esercizi econometrici volti a controllare la composizione settoriale e campionaria dei due gruppi di imprese, mostriamo che **le imprese estere in Italia sono mediamente più produttive (+34,7%), più profittevoli (+48,5%), remunerano di più i lavoratori (+30,1%), sono meno indebitate (-6,5%) e generano maggiore valore aggiunto (+4,2%)**.

Infine, nel sesto paragrafo mettiamo in relazione il posizionamento delle imprese lungo le filiere e la generazione di valore aggiunto, quindi registriamo quanto le imprese estere in Italia riescano a distribuire più valore anche in quei task della filiera che altrimenti avrebbero un più basso contenuto di conoscenza produttiva.

Concludiamo il nostro contributo con qualche considerazione rispetto al ruolo fondamentale che le multinazionali hanno nell'attuale fase di transizione digitale ed ecologica.

Il mondo delle imprese è infatti da tempo ormai rivolto, non più esclusivamente al risultato economico e alla massimizzazione del profitto, ma tiene anche conto del benessere della società nel suo complesso, degli effetti che la sua attività ha sull'ambiente, della qualità della vita dei suoi dipendenti e di tutti gli individui, oggi e per le generazioni future.

Se un tempo la visione degli imprenditori era racchiusa nella citazione di Milton Friedman "**the business of business is business**", stiamo assistendo a un cambio di prospettiva in cui il punto di riferimento è diventata la visione di Micheal Porter e Mark Kramer: "**business should create shared value**"⁴. Dalla seconda metà degli anni '80, infatti, nasce e si diffonde globalmente il concetto di sviluppo sostenibile, come risposta alla crescita dell'integrazione economica internazionale, che si faceva sempre più sostenuta in quegli anni. Sviluppo sostenibile che è definito nel rapporto "**Our Common Future**" come "**uno sviluppo in grado di assicurare il soddisfacimento dei bisogni della generazione presente senza compromettere la possibilità delle generazioni future di realizzare i propri**"⁵.

La strategia di successo economico, ovvero **il nuovo paradigma competitivo delle imprese, richiede che si riesca a coniugare crescita economica, sviluppo sociale e attenzione all'ambiente**. Per fare questo gli **obiettivi di sostenibilità** economica, sociale e ambientale **devono essere integrati nelle strategie di business** e devono diventare **un impegno condiviso** all'interno **di tutte le funzioni aziendali**. Queste le

⁴ M. Porter e M. Kramer (2011), **Creating shared value**, Harvard Business Review

⁵ Il rapporto "Il nostro futuro comune" ("Our Common Future"), pubblicato nel 1987 da una Commissione indipendente nota come "Commissione Brundtland" designata nel 1983 dall'allora Segretario generale dell'Onu, il peruviano Javier Pérez de Cuéllar (Commissione mondiale per l'ambiente e lo sviluppo - World Commission on Environment and Development, WCED).

linee guida che devono seguire le aziende che vogliono rimanere leader nel futuro, dando corso ad un **nuovo capitalismo che generi una rinnovata crescita globale.**

L'innovazione tecnologica rappresenta sempre di più un elemento fondamentale per la competitività delle imprese, e anche i territori assumono un ruolo determinante per le dinamiche innovative delle imprese. In questo contesto, le **imprese multinazionali estere** sono importanti investitori che **forniscono capitale paziente con strategia di lungo termine**, producendo effetti positivi nel territorio di riferimento. I processi innovativi e di trasformazione digitale che investono le nostre realtà imprenditoriali, determinate soprattutto dalle nuove tecnologie che influenzano il nostro modo di lavorare, sono parte integrante del nuovo paradigma, in cui la centralità delle risorse umane si pone come punto di partenza per il mantenimento ed il potenziamento della competitività aziendale. La **digitalizzazione** non è questione strettamente tecnologica, ma **strategica**, implicando una trasformazione radicale dell'intera catena del valore dell'impresa: dall'interconnessione dei processi produttivi e distributivi ai modelli di business, alle competenze, ai modi di concepire ed erogare i servizi.

Da un punto di vista strategico, sono molte le caratteristiche che fanno delle multinazionali estere un elemento integrato del sistema produttivo italiano, svolgendo anche un'attività di stimolo all'investimento locale, sia a monte che a valle della catena produttiva, e di acquisizione, sviluppo e diffusione di tecnologia.

2. Il rallentamento della globalizzazione e il ruolo degli Investimenti Diretti Esteri.

Numerose evidenze sembrano rilevare un cambio di passo della globalizzazione: l'integrazione economica attraverso le frontiere nazionali si trova a un bivio dopo decenni di una crescita che pareva inarrestabile. La gran parte dei commentatori si concentra sul commercio internazionale, spesso trascurando l'importante ruolo degli Investimenti Diretti Esteri (IDE) e delle multinazionali⁶. Eppure, multinazionali e IDE hanno giocato un ruolo determinante sin dalle prime fasi della globalizzazione⁷. Nei prossimi paragrafi forniamo una panoramica sulle tendenze degli IDE osservate a livello globale, con un occhio al contesto italiano. Il quadro dettagliato che emerge serve a meglio comprendere alcune caratteristiche peculiari della presenza delle multinazionali in Italia, in rapporto al contesto di forte cambiamento di scenario economico.

Così come osservato altrove per il commercio internazionale (Antras, 2021; Baldwin and Evenett, 2020), si rileva in Figura 1 che, dopo una rapidissima crescita cominciata negli anni '90, seppur con fasi di altema e notevole volatilità, i flussi di IDE hanno cominciato a calare in modo deciso. Basti osservare i tassi medi di crescita degli investimenti diretti esteri (al netto dei fenomeni **one-off**) nei diversi decenni: nel periodo 1997-2006 il tasso medio annuale di crescita è stato pari al 18,6%, tra il 2007 e il 2016 era pari al 10,4% e dal 2016 al 2021 il tasso medio è stato -1,27%.

Una serie di eventi politici viene portata a ulteriore sostegno della de-globalizzazione: l'uscita del Regno Unito dall'Unione Europea, le guerre commerciali tra Stati Uniti e Cina, la recente pandemia e il conflitto bellico in Europa, con un conseguente significativo aumento di incertezza rispetto al futuro. Incertezza che viene incorporata nelle valutazioni e decisioni di investimento, specie nel caso degli IDE, che rappresentano un **commitment** di lungo termine. Da ciò, crediamo, dipenda la forte caduta degli impegni degli ultimi anni su scala globale.

Il **rallentamento della crescita dei flussi globali** di IDE - secondo i dati UNCTAD⁸ - è iniziato dal 2016 (Figura 1): se la riduzione dei flussi d'investimento nel 2016 poteva essere dovuta alla debole crescita economica nei paesi sviluppati, oltre che all'aumento dei rischi geopolitici, nel biennio 2017/2018, la loro ulteriore frenata è avvenuta in un contesto di parziale ripresa dell'espansione economica globale⁹. Su questo rallentamento avevano in parte influito le politiche commerciali messe in atto in conseguenza delle tensioni tra USA¹⁰ e Cina ma era stata soprattutto la competizione sugli investimenti tecnologici che aveva

⁶ La relazione tra commercio internazionale, IDE e multinazionali è spesso complessa e non lineare. Talvolta il commercio internazionale e gli IDE sono complementari, per cui al crescere del primo corrisponde una crescita dei secondi, talaltra i due sono sostituiti. Per una discussione approfondita, si consideri Fontagné (1999).

⁷ Per una periodizzazione delle fasi della globalizzazione economica, si guardi Baldwin (2016).

⁸ Cfr. UNCTAD, World Investment Report, 2019

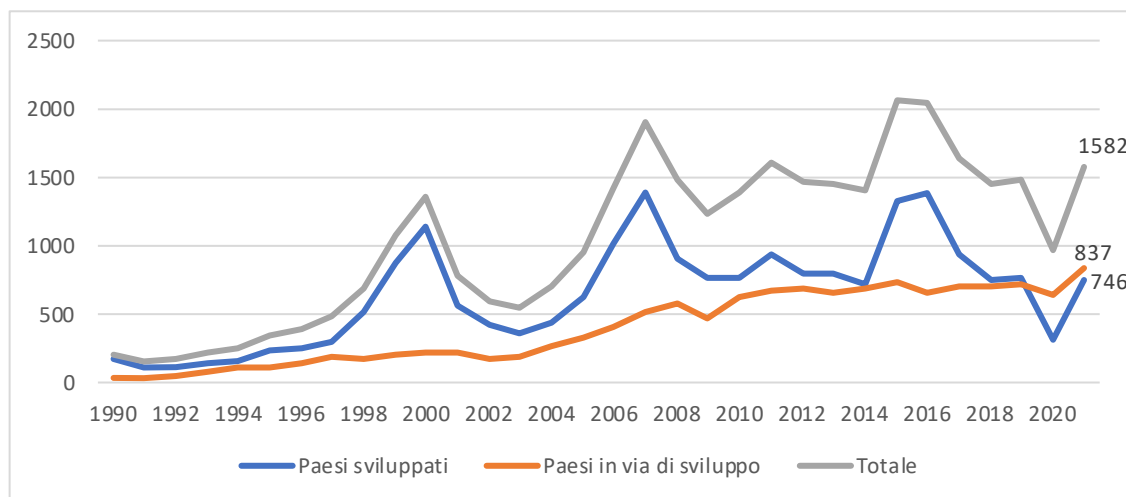
⁹ Secondo il Fondo Monetario Internazionale la crescita del PIL mondiale è passata dal 3,4% nel 2016 al 3,8% nel 2017 e al 3,6% nel 2018.

¹⁰ È interessante, tuttavia, notare quanto il calo più consistente dei flussi di IDE sia imputabile ai rimpatri degli utili non distribuiti delle affiliate statunitensi, avvenuti nel primo semestre del 2018, resi molto convenienti dalla Riforma fiscale entrata in vigore il 22 dicembre 2017 negli USA (Tax Cuts and Jobs Act) Cfr UNCTAD, World Investment Report, 2019

fatto crescere del 60%, secondo l'UNCTAD¹¹, le politiche relative agli investimenti esteri qualificabili come restrittive o quantomeno di regolamentazione dei flussi di investimenti¹².

Dopo la leggera ripresa dei flussi globali di IDE nel 2019 (1.480 miliardi di dollari, +2,2%), le stime sul 2020 prevedevano che i flussi di IDE sarebbero scesi del 40% nel 2020 e di un ulteriore 5-10% nel 2021, prospettando la ripresa solo nel 2022, in conseguenza dello scoppio della pandemia COVID-19¹³. Contrariamente alle aspettative, il crollo dei flussi nel 2020 si è attestato al 35% e questo rallentamento rappresentava pur sempre un incremento degli stock e non una riduzione. Se guardiamo poi all'ultimo dato disponibile, la ripresa è cominciata già nel 2021: i flussi globali degli investimenti diretti esteri (IDE) – sempre secondo i dati UNCTAD¹⁴ – sono tornati a salire (+64%) rispetto ai valori del 2020 raggiungendo i 1.582 miliardi di dollari, tornando ad un livello più rispetto al 2018. L'origine di questa ripresa post-pandemia è da ricercarsi da un lato nella conclusione di numerose operazioni di M&A e dall'altro nella crescita nel finanziamento di progetti internazionali derivanti da migliori condizioni di finanziamento e pacchetti di stimolo infrastrutturale.

Figura 1 - La dinamica dei flussi di IDE nel mondo - Anni 1990-2021
(Miliardi di dollari)



Fonte: UNCTAD

Se si considera la **destinazione geografica degli IDE**, si notano in particolare tre macro fenomeni. Innanzitutto si registra che dal 2016 al 2021 il **declino globale** degli IDE **dipende dalla riduzione dei flussi verso i Paesi avanzati** (Figura 1 e Figura 2). Si è inoltre materializzato il **sorpasso dei paesi avanzati** da parte delle **economie in via di sviluppo**, che (escludendo la Cina) arrivano a raccogliere il 42% dei flussi totali del 2021, senza riuscire però a controbilanciare la perdita dei paesi sviluppati. I Paesi asiatici sono, quindi, diventati la principale destinazione degli IDE, verso la quale sono raddoppiati gli

¹¹ Cfr UNCTAD, World Investment Report, 2019 p.84.

¹² Nel 2018 essi erano il 34% del totale delle politiche implementate, il valore più alto dal 2003, contro il 21% nel 2017. Inoltre, almeno 22 grandi M&A deals sono stati bloccati o ritirati (il doppio rispetto al 2017)

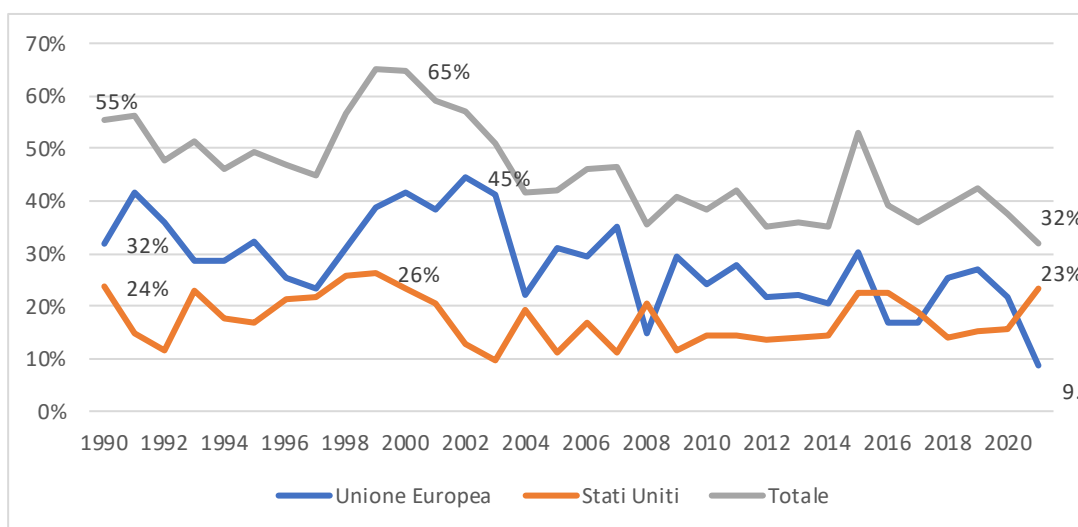
¹³ World Investment Report, 2020

¹⁴ World Investment Report, 2022

investimenti **greenfield**. Secondo le analisi dell'UNCTAD, l'aumento è dovuto in gran parte alle imprese che hanno deciso di ristrutturare le catene di approvvigionamento con base nel Sud-Est asiatico, in modo da attenuare le ricadute derivanti dalle tensioni commerciali a livello globale. Ma non è chiaro se questo trend sarà stabile. Alla base di questi spostamenti dei flussi degli IDE vi è, inoltre, un diverso approccio di **policy**: se i paesi sviluppati hanno introdotto o rafforzato sistemi di screening per gli investimenti basati sul principio di sicurezza nazionale e anche esteso in via temporanea tali meccanismi per proteggere aziende considerate strategiche durante il periodo pandemico per evitarne l'acquisizione, i paesi in via di sviluppo hanno continuato ad adottare misure per la liberalizzazione e la promozione degli investimenti, confermando l'importante ruolo che gli IDE rivestono nello sviluppo delle loro economie.

Il terzo fenomeno è il **superamento dell'Unione Europea da parte degli Stati Uniti**, da sempre il più rilevante paese di destinazione degli IDE. Nel 2021 in particolare se i flussi verso l'Unione Europea nel suo complesso si sono ridotti di più di un terzo (-34,3%, da 209 a 137 miliardi di dollari), gli USA - dopo anni di trend negativo - hanno registrato un aumento degli IDE in entrata del 144% raggiungendo 367 miliardi di dollari.

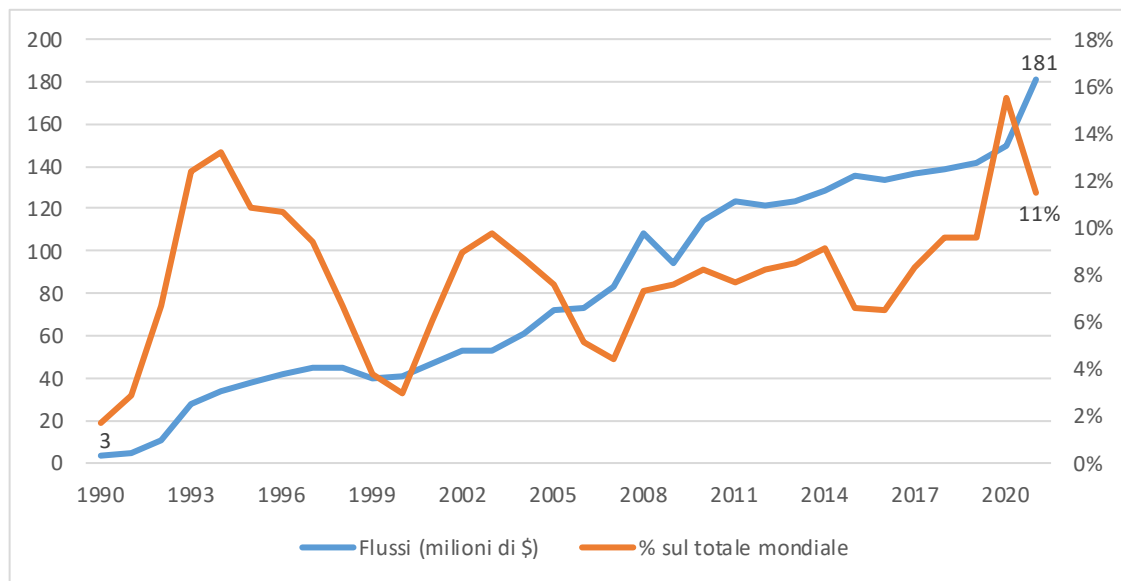
Figura 2 – La dinamica dei flussi nelle economie avanzate: Unione Europea e Stati Uniti – Anni 1990-2021
(Valori percentuali sul totale mondiale)



Fonte: UNCTAD

Se guardiamo ai flussi di IDE (Figura 3) in entrata nei singoli stati, emerge chiaramente come la Cina si discosti significativamente dal trend globale: gli investimenti nel paese sono in continuo aumento da più di trent'anni (si passa dai 3 miliardi del 1990 ai 181 del 2021), con un tasso di crescita medio annuo del 17%. I flussi in entrata verso la sola economia cinese contano ormai per l'11% del totale mondiale, sostenuti da un'eccezionale ripresa del PIL nazionale, tornato a registrare tassi di crescita positivi già nel secondo trimestre del 2020, e dalla rimozione di restrizioni agli investimenti.

Figura 3 – I flussi di IDE in entrata verso la Cina – Anni 1990-2021



Fonte: UNCTAD

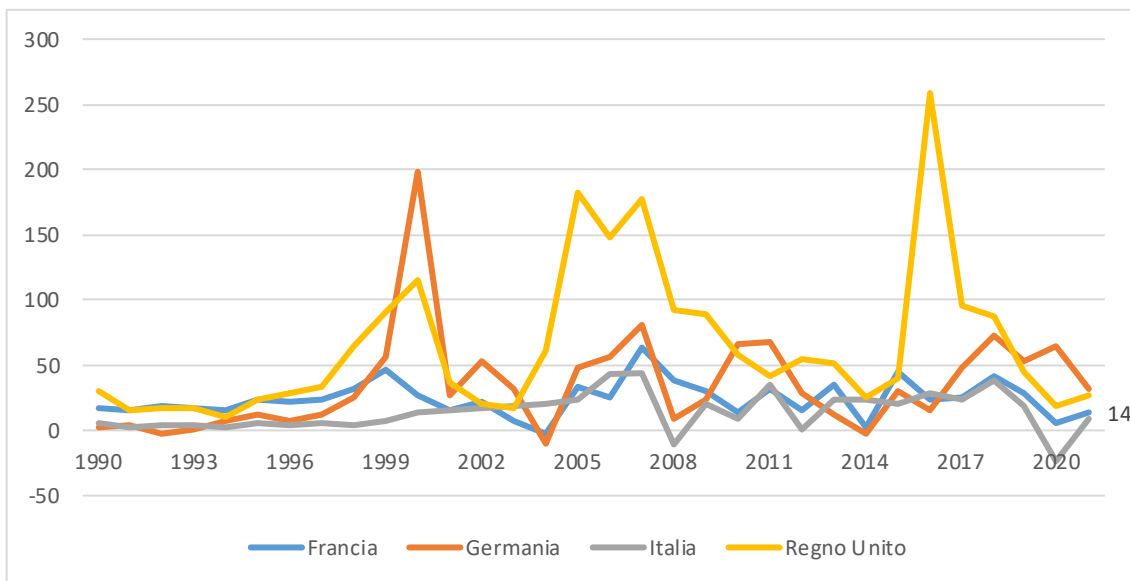
Osservando i dati dei principali paesi europei (Figura 4) emerge un seppur lieve rallentamento degli IDE in entrata già in atto dal 2018. I flussi di IDE in Germania nel 2020 malgrado la pandemia sono rimasti a livelli molto elevati (65 miliardi di dollari), registrando una riduzione di soli 5 miliardi nel 2021 (-13,9%) rispetto all’anno precedente. Ben diverso il caso della Francia, nel 2020 infatti gli IDE si sono attestati a 5 miliardi di dollari risaliti a 14 nel 2021. Nel Regno Unito, invece, gli IDE si sono ridotti drasticamente, in parte per l’incertezza legata alla Brexit, scendendo al diciottesimo posto come paese di destinazione degli investimenti esteri globali (a lungo era il sesto).

L’Italia torna ad essere il fanalino di coda rispetto ai competitor europei registrando flussi in entrata pari a 8 miliardi di dollari (dopo aver registrato -24 miliardi nel 2020). La crisi di competitività e di attrattività internazionale italiana è un fenomeno già in atto da ben prima della crisi pandemica; i flussi in entrata di IDE registravano valori inferiori agli altri paesi sviluppati da almeno cinque anni. Tuttavia, il 2021 ha visto un’inversione di tendenza, dopo il crollo del 2020, posizionandosi per la prima volta tra i primi 10 paesi europei¹⁵. Per la nostra economia, rispetto alla sua dimensione e rilevanza (la seconda manifattura in Europa, l’ottava economia al mondo) la quota di investimenti diretti esteri può e deve crescere ancora molto.

Figura 4 – Flussi di IDE in entrata per paese – Anni 1990-2021

¹⁵ EY, *Europe Attractiveness Survey*, 2022

(Miliardi di dollari)

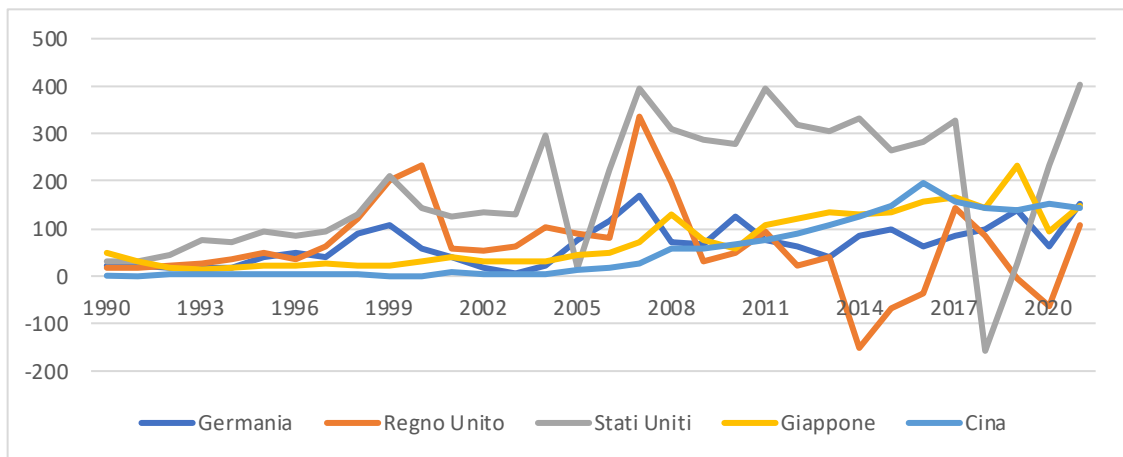


Fonte: UNCTAD

Se volgiamo lo sguardo ai **flussi di IDE in uscita** (Figura 6), il principale Paese investitore a livello globale restano gli Stati Uniti (403 miliardi di dollari), seguito dalla Germania (152 miliardi di dollari, cresciuta enormemente rispetto al 2020), Giappone (147), Cina (145) e Regno Unito (107). Sono questi cinque paesi che si giocano il primato come maggiori investitori negli ultimi anni: gli Stati Uniti hanno perso posizioni tra il 2017 e il 2019, quando il Giappone ha soppiantato i suoi concorrenti, per poi recuperare quota, con un notevole distacco, nell'ultimo triennio. Nel 2021 l'Italia non rientra nemmeno tra i primi 20 investitori, con i suoi quasi 12 miliardi di dollari.

Figura 5 – Primi 5 paesi per flussi di IDE in uscita - Anni 1990-2021

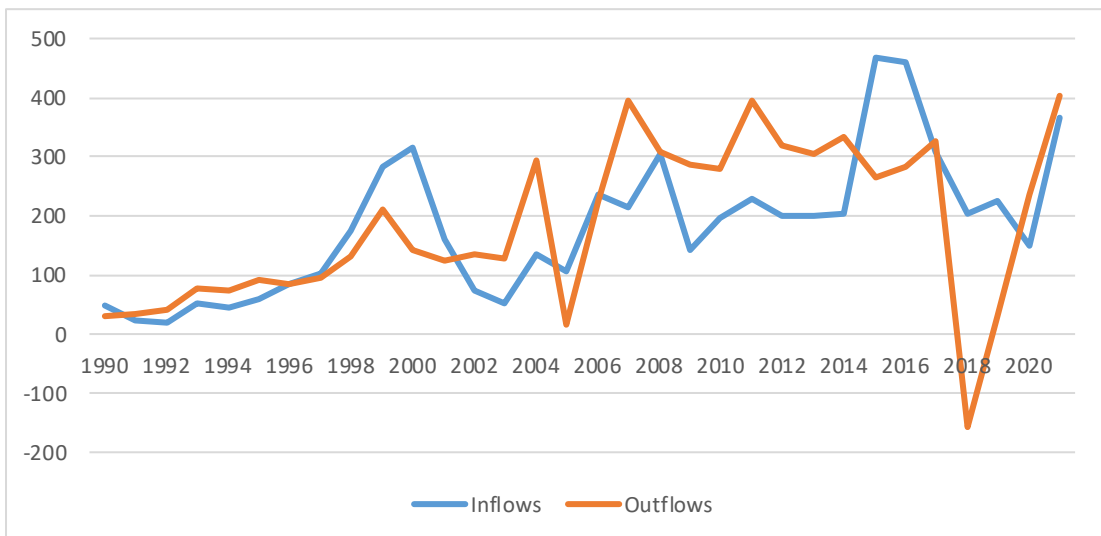
(Miliardi di dollari)



Fonte: UNCTAD

Figura 6 – Flussi di IDE in entrata e uscita negli Stati Uniti – Anni 1990-2021

(Miliardi di dollari)



Fonte: UNCTAD

In sintesi, i dati sugli IDE confermano un rallentamento della globalizzazione in linea con quanto osservato nel caso del commercio internazionale, seppure il rallentamento sia poco omogeneo nell'intensità e nella distribuzione geografica. Soprattutto il 2021 è stato caratterizzato da una ripresa decisa a livello globale, con i paesi in via di sviluppo che mantengono il primato per il secondo anno consecutivo rispetto alle economie sviluppate. All'interno di queste ultime di rileva un deciso indebolimento dell'Unione Europea rispetto agli Stati Uniti, soprattutto con riferimento ai flussi di IDE in entrata. Gli Stati dell'Unione Europea sembrano quindi mantenere una forte propensione ad investire all'estero ma attirano sempre meno

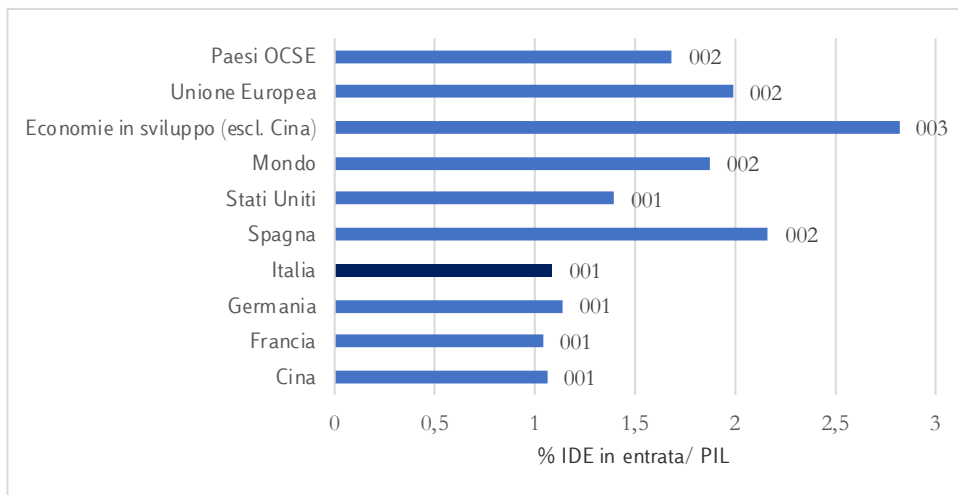
investimenti. Al contrario, gli Stati Uniti mantengono il primato come principale paese di destinazione e primo investitore a livello mondiale (Figura 5). Il blocco degli Stati Uniti mantiene sostanzialmente l'equilibrio tra flussi in uscita e in entrata nell'ultimo anno (403 miliardi vs 376 miliardi) pur mostrando un andamento alquanto oscillante, che ha visto il paese perdere importanti flussi tra il 2015 e il 2018 e successivamente a causa della pandemia, con però forti segni di ripresa nel 2021, ma il crescente deficit nella bilancia commerciale statunitense e le tensioni con la Cina che non accennano a calmarsi, rendono imprevedibile la situazione per il prossimo anno.

Lo **scenario mondiale** per il commercio internazionale e gli investimenti esteri è drammaticamente cambiato nel 2022: la crisi alimentare, energetica e finanziaria, seguita allo scoppio della guerra in Ucraina, non fa che aumentare l'incertezza sugli investitori e impatta negativamente i flussi di IDE. Il ritorno di nuovi focolai di COVID-19 in Cina, inoltre, potrebbe avere importanti effetti sulla ristrutturazione delle catene globali del valore e l'aumento previsto dei tassi di interesse nelle principali economie potrebbe minare il finanziamento di progetti internazionali. Dai dati presentati e dalle evidenze riportate dall'UNCTAD, emerge dunque un **quadro di decrescita dei flussi di IDE per il 2022** che nella migliore delle ipotesi potrebbero rimanere stagnanti.

A questo punto ci è utile confrontare qual è il grado di apertura agli IDE dell'Italia in relazione ad altre economie, per comprendere se ci sono sostanziali differenze nell'approccio agli investitori esteri che manifestano un interesse di lunga durata nel nostro Paese. Nelle Figure 7 e 8 riproduciamo, rispettivamente il rapporto degli IDE in entrata e del totale flussi di commercio internazionale (esportazioni e importazioni) sul PIL nazionale, prendendo come riferimento la media degli ultimi cinque anni (2016-2020), così come resa disponibile da UNCTAD.

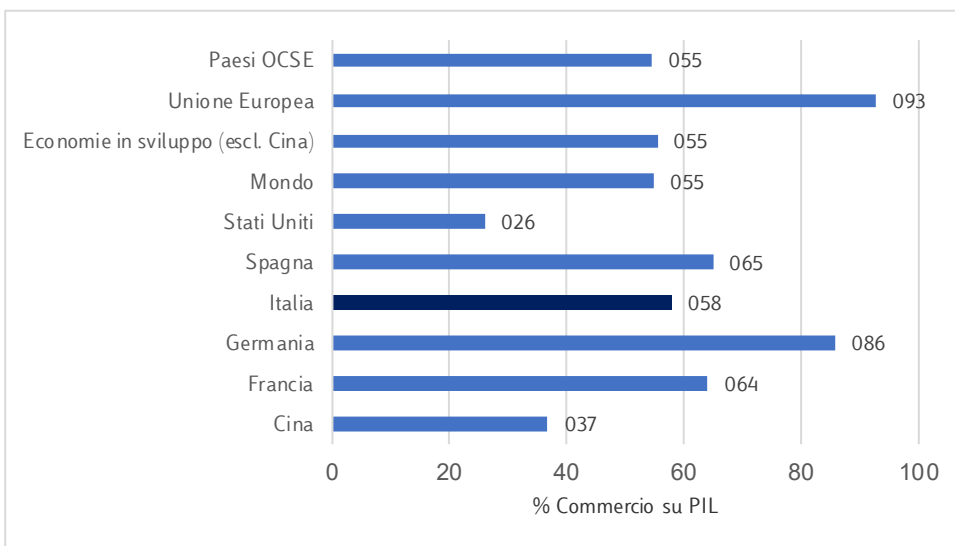
Figura 7 – Grado di apertura agli IDE: economie a confronto – Anni 2016-2020

(Valore medio annuale IDE in entrata su PIL)



Fonte: Elaborazione su dati UNCTAD

Figura 8 – Apertura al commercio (totale flussi su PIL). Media anni 2016-2020.



Fonte: elaborazione su dati UNCTAD

Ciò che osserviamo è che, nel periodo considerato, l'Italia (1,09%) non è dissimile da Germania (1,14%) e Francia (1,04%) in termini di quote di IDE su PIL. È interessante invece notare che il nostro Paese è relativamente meno integrato in termini di commercio internazionale (57,9%) se confrontato con gli stessi Paesi, considerato che il quoziente tra commercio e PIL in Germania tocca il 85,8% e in Francia il 64,1%. Ad ogni modo, **sia nel caso di apertura agli IDE sia nel caso di apertura al commercio estero, l'Italia resta abbondantemente sotto la media del totale dell'Unione Europea e dei Paesi OCSE.** In genere, le economie in via di sviluppo confermano nel periodo considerato una notevole apertura agli IDE, in linea con quanto riscontrato nelle Figure 1 e 2, poiché fanno registrare un quoziente di IDE in entrata su PIL pari al 2,82%. Lo stesso grado di apertura non è riscontrabile in termini di commercio con l'estero.

In definitiva, in un contesto di forte cambiamento strutturale in tema di globalizzazione, l'Unione Europea perde di più negli ultimi anni in termini di attrattività di investitori diretti dall'estero. Quindi l'Italia non fa che seguire delle tendenze che sono in atto su scala globale, mostrando un grado di apertura agli IDE che è simile o di poco inferiore ad altri paesi competitor. Nel quadro generale sopra esposto si innestano le considerazioni che sviluppiamo nei prossimi paragrafi, passando dall'aspetto macro all'aspetto microeconomico, per cui passeremo in rassegna alcune peculiarità della presenza delle imprese multinazionali in Italia, anche in relazione all'attuale contesto di forte cambiamento di scenario economico.

3. Il peso economico delle multinazionali estere in Italia

L'esperienza di crescita dei Paesi sviluppati mostra che il contributo del capitale estero alla crescita è o mai da tempo parte essenziale di una politica industriale di successo. Le imprese italiane a capitale estero (ovvero le multinazionali estere, MNE) ricoprono un ruolo rilevante anche per l'economia italiana. Complessivamente (Figura 9) le **15.779 imprese estere** (pari allo 0,4 percento delle imprese presenti in Italia) occupano **l'8,7% del totale degli addetti** (più di 1 milione e 500 mila) e generano il **19,3% del fatturato prodotto da tutte le imprese italiane (pari a 624 miliardi di euro)** e il **16,3% del valore aggiunto (134 miliardi di euro)**. Molto rilevante il loro contributo alla ricerca e sviluppo, pari a 4,3 miliardi di euro, che corrispondono al **26% del totale** della ricerca privata¹⁶.

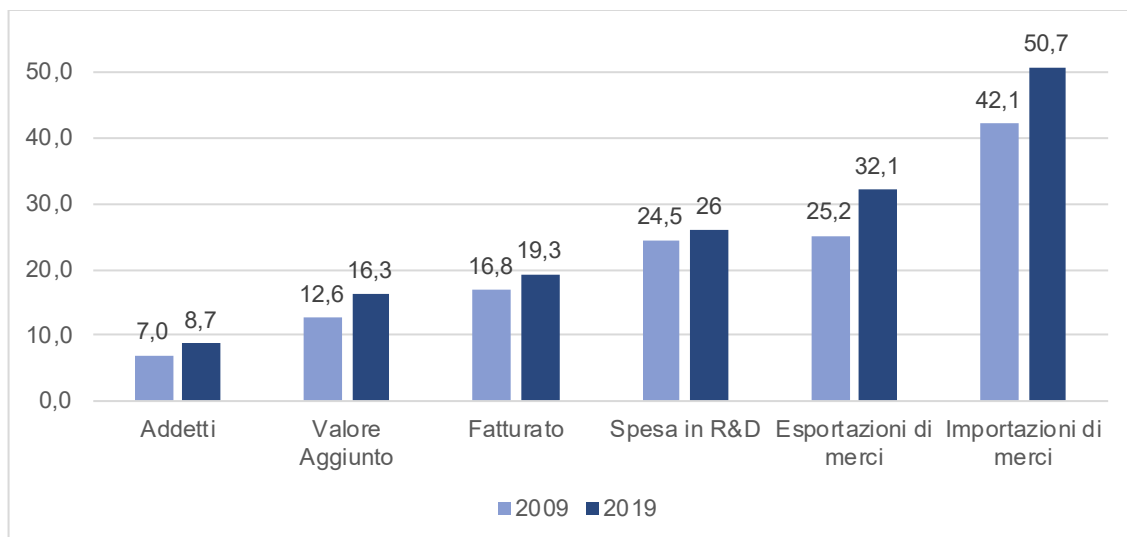
Nel decennio 2009-2019 è cresciuta notevolmente l'importanza delle imprese a controllo estero nel sistema produttivo, sia in termini di quote (Figura 8) che in termini assoluti. Dai dati, infatti, emerge che l'occupazione è passata dal rappresentare il 7,0% del totale degli occupati all'8,7% nel 2019 (**289 mila addetti**, con un incremento del 23,6%). L'incremento dell'occupazione da parte delle imprese estere ha attutito la perdita complessiva di addetti (-0,4% pari a circa 176 mila addetti) registrata nel decennio. Alla crescita dell'occupazione ha corrisposto una crescita ancora più forte del valore aggiunto creato dalle imprese a controllo estero. Quest'ultimo è infatti aumentato nel decennio di quasi il 70%, passando dai 79 miliardi di euro del 2009 ai 134 miliardi di euro del 2019 (+55 miliardi di euro) con una crescita anche della quota sul totale del Paese, che è passata dal 12,6 al 16,3%. Ciò vuol dire che le imprese estere hanno contribuito quasi al **30% dell'incremento del valore aggiunto** nel decennio considerato.

Di gran lunga maggiore la crescita del loro impatto in termini di fatturato, che è passato dal 16,8% (pari a 444 miliardi di euro) del 2009 al 19,3% (pari a 624 miliardi di euro) del 2019. In termini assoluti, questo significa un aumento di 179 miliardi di euro (+40,4%), che rappresentano il 31% dell'incremento totale del fatturato delle imprese residenti.

Fondamentale il contributo alla spesa in ricerca e sviluppo (R&S) dato dalle imprese a controllo estero, che in quota si è mantenuto piuttosto costante nel decennio e ha iniziato a registrare lievi ma significativi incrementi a partire dal 2014 per arrivare a toccare la quota del 26% nel 2019 (pari a 4,3 miliardi).

Figura 9 - La dinamica delle imprese a controllo estero in Italia (% delle imprese residenti) - Anni 2009-2019

¹⁶ A. Faramondi e E. Trinca, "L'apporto delle imprese a controllo estero in Italia" in "Le imprese estere e i nuovi paradigmi della competitività", Osservatorio imprese estere, marzo 2022.



Fonte: Elaborazione su dati Istat – Rilevazione sulle imprese a controllo estero

Sulla base di un'analisi dei dati di bilancio¹⁷, si rileva che, complessivamente, **gli investimenti delle grandi imprese, sia estere sia italiane**, costituiscono una quota molto ampia del totale degli investimenti registrati: 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 comparto**.

Le imprese estere hanno mantenuto invariato il livello degli investimenti nella componente materiale anche negli anni di crisi (2011-2014), mentre **gli investimenti immateriali delle grandi imprese sono aumentati** anche nel 2020, nonostante la pandemia del Covid-19.

I risultati indicano altresì che i fattori che spiegano maggiormente la capacità di produrre ricchezza da parte delle imprese sono tre: il capitale umano, che rappresenta una delle dimensioni più importanti; la dimensione d'impresa, che è strettamente correlata con i livelli di fatturato; la **governance** delle imprese, caratteristiche chiave dell'organizzazione delle imprese multinazionali, siano esse a controllo estero o italiano¹⁸.

Il **capitale umano** è da sempre uno dei fattori di attrattività dell'Italia, insieme alla presenza delle filiere produttive a cui le imprese estere attribuiscono un grande valore. Sul capitale umano va, però, sottolineata l'urgenza di adeguare l'istruzione alle nuove esigenze del mercato. Dall'analisi emerge, infatti, che per gli investimenti sia delle multinazionali estere che italiane, le difficoltà incontrate nel reperimento di

¹⁷ A. Linarello, "La dinamica degli investimenti delle multinazionali estere nell'ultimo decennio" in "Le imprese estere e i nuovi paradigmi della competitività", Osservatorio imprese estere, marzo 2022.

¹⁸ A. Faramondi, D. De Francesco e S. Salomone, "Comportamenti e strategie delle imprese multinazionali" in "Le imprese estere e i nuovi paradigmi della competitività", Osservatorio imprese estere, marzo 2022.

personale con competenze tecniche e trasversali adeguate rappresentano un ostacolo anche superiore al costo del lavoro¹⁹.

¹⁹ Per il complesso delle imprese, tra il 2016-2018, il costo del lavoro rappresenta il principale ostacolo all'acquisizione di risorse umane per più di 1 impresa su 2 (55,8%; tutte le altre variabili considerate registrano percentuali inferiori al 30%).

4. Gli elementi distintivi delle multinazionali a capitale estero

Sono **tre** le caratteristiche delle multinazionali estere che le rendono protagoniste dei Paesi nei quali operano: la loro **dimensione** mediamente molto grande, il fatto di essere parte di grandi **agglomerati globali** e l'**organizzazione manageriale**. Nell'analisi delle diverse tipologie dei gruppi di imprese²⁰, non sorprende che le multinazionali estere mostrino una **maggiore affinità con le multinazionali a capitale italiano**.

Ma l'**elemento che contraddistingue le imprese e i gruppi esteri è l'organizzazione manageriale**: solo una piccola quota delle imprese a capitale estero (20,2%) è a conduzione familiare ed inoltre i dati rilevano che dal punto di vista organizzativo, tra queste stesse imprese si registra una incidenza molto ridotta di imprese familiari o personali, e quindi un modello gestionale meno tradizionale e più complesso, seppure la gestione familiare rappresenti la struttura organizzativa più diffusa nel mondo, in Europa e in particolare in Italia, dove rappresenta il 78,2% delle microimprese, il 65,6% delle piccole, il 51,0% delle medie e il 37,0% delle grandi imprese²¹.

Da questi tre elementi derivano una serie di caratteristiche che rendono le imprese a controllo estero un fattore strategico per il nostro Paese.

Dimensione d'impresa. Le imprese a controllo estero hanno complessivamente una **maggiore dimensione rispetto alle imprese residenti**: infatti, sebbene le **grandi imprese a capitale estero** (1.045 imprese) contino solo per il 6,6% delle imprese estere sul territorio, esse **rappresentano il 71,9% degli addetti, il 60,2% del fatturato e il 64,4% del valore aggiunto**. Analizzare le **grandi imprese multinazionali estere** significa, quindi, interpretare comportamenti e strategie di una **parte molto significativa degli investimenti esteri in Italia**.

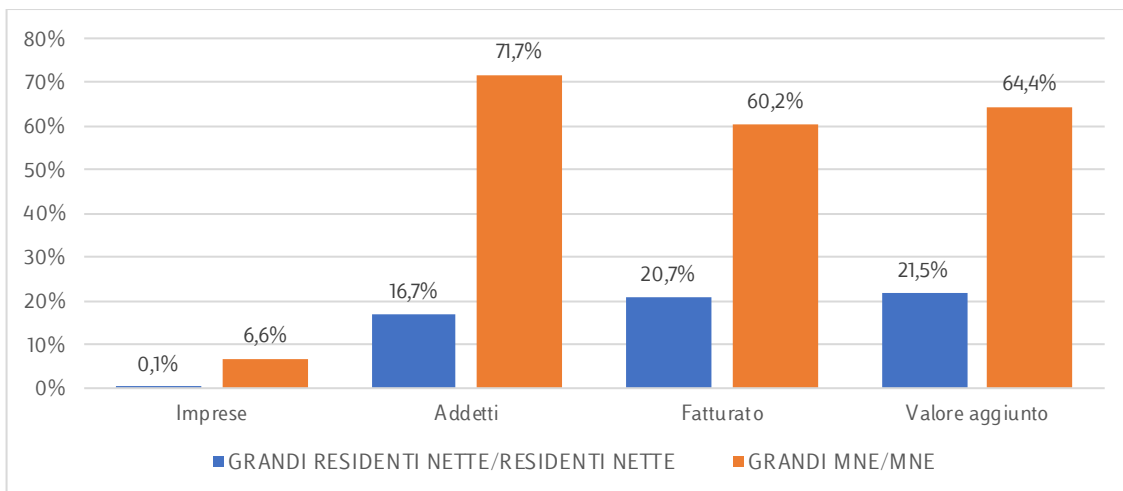
Per comprendere al meglio i dati e i comportamenti delle imprese a capitale estero, diventa dunque rilevante circoscrivere l'analisi al confronto tra grandi imprese a capitale estero e a capitale italiano. Le

²⁰ La prima classificazione implementata dall'Istat e utilizzata ampiamente in questo rapporto, si basa sulla residenza del vertice del gruppo, il soggetto a capo della catena di controllo, da cui partono tutti i legami di controllo diretti e indiretti che caratterizzano la struttura organizzativa del gruppo. Vengono classificati come gruppi multinazionali, i gruppi che controllano almeno due imprese localizzate in paesi diversi; il gruppo multinazionale, in questa classificazione, è considerato nazionale o estero sulla base della residenza del vertice del gruppo: Italiano se il vertice del gruppo è residente in Italia, estero se il vertice del gruppo risiede all'estero. Sono classificati come gruppi domestici, i gruppi le cui controllate sono tutte residenti in Italia.

²¹ "Le imprese estere e i nuovi paradigmi della competitività", Osservatorio Imprese Estere, marzo 2022

Grandi imprese estere rappresentano il 71,7% degli addetti del totale delle imprese estere presenti in Italia contro il 16,7% delle altre imprese residenti (Figura 10).

Figura 10 – Grandi imprese: confronto tra MNE ed altre imprese residenti



Fonte: Elaborazioni su dati Istat

Aziende globali. L'appartenenza ad agglomerati mondiali si riflette nell'**apporto** che le MNE forniscono **allo scambio commerciale italiano**, 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** di tutte le imprese residenti in Italia. Il dato va letto insieme alla **quota degli scambi intra-gruppo (intra-firm trade)**²² sul totale dei flussi commerciali attivati da queste imprese: essa è pari a più di due terzi per l'**export (67,94%)** e a più della **metà per l'import (58,81%)**. La dimensione multinazionale rappresenta, soprattutto attraverso gli scambi intra-gruppo, un driver rilevante dell'internazionalizzazione commerciale del nostro sistema produttivo²³.

Altro effetto positivo risulta dall'analisi delle acquisizioni da parte di imprese multinazionali estere. Dai risultati dell'analisi emerge che l'acquisizione comporta non solo benefici diretti per l'impresa acquisita (aumento significativo dei ricavi e della produttività totale dei fattori), ma che questi ultimi possono estendersi anche al network di imprese domestiche attraverso **spillovers** diretti e indiretti²⁴.

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, l'8,9% degli addetti e il 7,4% del valore aggiunto). L'analisi per paese di residenza del

²² Ossia degli scambi internazionali realizzati all'interno del perimetro di controllo delle imprese a controllo estero

²³ A. Faramondi e E. Trinca "Le multinazionali e gli scambi con l'estero" in "Le imprese estere e i nuovi paradigmi della competitività", Osservatorio imprese estere, marzo 2022.

²⁴ A. Rungi e C. Bellucci, "Multinazionali e catena globale del valore" in "Le imprese estere e i nuovi paradigmi della competitività", Osservatorio imprese estere, marzo 2022.

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.**

Attraverso l'utilizzo dei dati dell'ultima edizione del Censimento permanente delle imprese²⁵, integrati con le informazioni contenute nei principali registri statistici (come il Registro Asia e il Frame SBS Territoriale) e la formulazione di indici compositi, si è potuto analizzare non solo l'impatto economico ma più in generale le **strategie organizzative, gestionali e innovative** che contraddistinguono le imprese multinazionali a controllo estero²⁶, nonché il loro contributo a tutti gli aspetti che riguardano la sostenibilità economica, sociale e ambientale.

²⁵ 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.

²⁶ L'individuazione delle imprese multinazionali è stata effettuata considerando le unità istituzionali appartenenti a gruppi il cui vertice è rappresentato da una unità residente all'estero.

5. Un confronto sulla performance

Siamo infine pronti ad operare un confronto diretto tra imprese estere in Italia e grandi imprese domestiche in termini di performance, a partire dai dati di bilancio del periodo 2009-2019, utilizzando il database Orbis, compilato dal Bureau Van Dijk²⁷. Individuiamo un campione di imprese estere in Italia che abbiano più di 250 addetti in almeno uno degli anni di nostro interesse, quindi, lo confrontiamo con un gruppo di controllo di imprese domestiche di uguale dimensione. La soglia dei 250 addetti ci torna utile per essere in linea con la fonte Istat utilizzata nei paragrafi precedenti, per cui restiamo entro la categoria dimensionale delle grandi imprese. Partendo da questo campione, eliminiamo ulteriormente le imprese che sono attive nei settori finanziario e immobiliare e otteniamo un campione finale che conta un totale di 3.831 imprese, di cui 1.052 a capitale estero, con informazioni di bilancio per almeno un anno nel periodo 2009-2019.

Il confronto tra imprese estere e domestiche è svolto sulla base di semplici esercizi econometrici volti ad individuare dei ‘premi’ statistici su un insieme di indicatori di bilancio selezionati in base al loro potere informativo, in presenza di controlli simultanei per la eterogenea composizione campionaria e settoriale tra i due gruppi di imprese. L’equazione di stima è la seguente²⁸:

$$\log y_{it} = \beta_0 + \beta_1 \text{estere}_i + \beta_2 X_{it} + \gamma_k + \mu_t + \varepsilon_{it}$$

La variabile dipendente sarà, alternativamente, il logaritmo di: i) produttività del lavoro, calcolata come valore aggiunto per addetto; ii) profittabilità d’impresa, così come espressa da valori dell’EBIT (**earnings before interest and taxes**); iii) costo medio per lavoratore, incluso contributi a carico dell’impresa; iv) indebitamento, sulla base del totale inserito in bilancio; v) contenuto di valore aggiunto, inteso come valore aggiunto sul fatturato. A destra dell’uguale nella precedente equazione, il coefficiente su ‘estere’ è il premio che stimiamo, sulla base di una variabile binaria che distingue le imprese estere in Italia quando queste hanno una partecipazione maggioritaria di un investitore residente all’estero. Il gruppo X_{it} include la dimensione misurata in numero di addetti, l’età e l’intensità di capitale misurate in immobilizzazioni tangibili su addetto. Lo scopo di queste covariate è controllare che i differenziali di performance non siano guidate da altre eterogeneità nelle combinazioni produttive. Infine, gli effetti fissi per settore, γ_k , e per anno, μ_t , servono per contenere l’effetto di idiosincrasie settoriali e temporali.

²⁷ Orbis del Bureau Van Dijk raccoglie e standardizza dati di bilancio a livello globale. È una fonte comunemente usata per studi di economia internazionale che abbiano ad oggetto i dati finanziari delle multinazionali. Si veda, ad esempio, Cravino e Levchenko (2017) oppure Del Prete e Rungi (2017).

²⁸ Per un riferimento in letteratura scientifica su questo tipo di confronti su variabili binarie, si veda ad esempio

In Tabella 1 riportiamo la sintesi dei risultati, per cui ad ogni riga corrisponde un esercizio econometrico diverso per ognuno dei cinque indicatori posti come variabile dipendente. Data la trasformazione logaritmica iniziale, il premio può essere utilmente letto in termini percentuali. Quindi, su tutte le dimensioni prese in considerazione, le imprese estere in Italia sono significativamente diverse dalle imprese domestiche con un ragionevole intervallo di confidenza statistica. La tipica grande impresa estera in Italia è **mediamente più produttiva** ($1 - e^{0.298} \approx 34,7\%$), **più profittevole** ($1 - e^{0.396} \approx 48,5\%$), **più remunerativa nei confronti dei lavoratori** ($1 - e^{0.263} \approx 30,1\%$), **meno indebitata** ($1 - e^{-0.067} \approx -6,5\%$) e infine genera in media un più alto contenuto di valore aggiunto ($1 - e^{0.041} \approx 4,2\%$).

In definitiva, ciò che i risultati di Tabella 1 ci indicano è che le imprese estere in Italia, *ceteris paribus*, hanno una migliore performance delle imprese domestiche che vale la pena approfondire nel contesto italiano e internazionale. A questo stadio dell'analisi non siamo in grado di identificare i motivi profondi che portano ai differenziali che osserviamo con le imprese domestiche, ma possiamo fare riferimento a ciò che sappiamo da precedenti studi fatti sulle imprese internazionalizzate (si veda, tra gli altri, Arita e Tanaka, 2014). Le imprese multinazionali, in genere, beneficiano di un più ampio accesso a conoscenza produttiva e tecnologia, le quali possono essere utilmente trasferite anche alle imprese domestiche.

Tabella 1: Premi di performance delle imprese a capitale estero sulle imprese domestiche

Indicatore	Premio	err. st.	n. oss.
Produttività media del lavoratore	0,298***	0,009	29.096
Profittabilità d'impresa	0,396***	0,018	29.096
Costo medio per lavoratore	0,263***	0,008	34.612
Indebitamento	-0,067***	0.014	34.642
Contenuto di valore aggiunto	0,041***	0,004	60.273

(*** indica significatività statistica all'1%)

Fonte: Elaborazioni su dati Orbis.

6. Complementarità e investimenti in fasi ad alto contenuto di valore aggiunto.

La prevalenza di imprese di medio-grandi dimensioni, perlopiù concentrate nei settori a elevato contenuto tecnologico, attribuisce al **capitale estero un ruolo complementare rispetto alla vocazione industriale nazionale**, caratterizzata da sistemi di piccola e media impresa specializzati nei settori tradizionali e della meccanica strumentale. Abbiamo visto nel precedente paragrafo come le imprese a capitale estero si differenzino con delle performance migliori. L'ultimo indicatore di Tabella 1 ci forniva un elemento in più: la capacità delle imprese estere di generare maggior valore aggiunto, seppur in proporzione alla dimensione d'impresa.

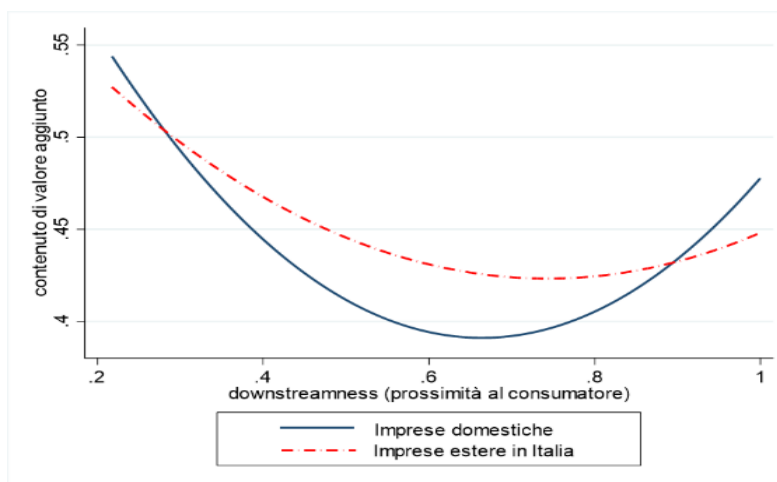
Quel che verifichiamo in questi ultimi paragrafi è quanto questa capacità di generare maggior valore si distribuisca lungo le catene di produzione, o cosiddette filiere produttive. Ripercorriamo quanto già mostrato nel report dell'Osservatorio Imprese Estere **“Le imprese estere in Italia e i nuovi paradigmi della competitività”**

Utilizziamo un indice di posizionamento medio delle imprese lungo un'ideale filiera rappresentata da un segmento che comincia con le fasi di R&D, Engineering o design, per passare lungo una serie di processi intermediati prima di arrivare alla produzione finale e quindi giungere al consumatore finale. Per i nostri scopi ci avvaliamo dell'indicatore di **'downstreamness'** ideato da Antras e Chor (2013) e basato sulle dettagliate input-output degli Stati Uniti. Se guardiamo a quanto riportato in Figura 11, la **'downstreamness'** è il nostro asse delle ascisse: quanto più ci muoviamo verso il valore di uno, più ci avviciniamo al consumatore finale. L'asse delle ordinate sarà quindi una predizione puntuale di qual è il contenuto di valore aggiunto medio generato dalle imprese posizionate in quel punto dell'ideale filiera. L'esercizio econometrico è condotto sull'esempio di Rungi e Del Prete (2018). A partire dal contenuto di valore aggiunto di ogni impresa, controllando per dimensione, intensità di capitale e età dell'impresa, giungiamo alla definizione di una curva riportata nella Figura 8 e denominata 'Smile Curve', in linea con quanto definito in precedenti studi, tra gli altri Baldwin e Evenett (2015).

L'evidenza indica che sia nel caso delle imprese estere sia nel caso delle imprese domestiche, la generazione di valore aggiunto è maggiore agli estremi, all'inizio e alla fine della filiera, lì dove si suppone che ci siano i task produttivi a più alto contenuto di conoscenza, o se si vuole meno standardizzati di quanto accade nel mezzo della filiera, per esempio in fase di assemblaggio delle parti e componenti.

Ciononostante, quando si va a considerare separatamente le imprese estere, quest'ultime mostrano una curva più piatta e alta rispetto alle imprese domestiche in Figura 8. Ovvero, le imprese estere in Italia sono in grado di generare un maggior contenuto di valore aggiunto lungo tutta la filiera produttiva, anche in quelle fasi che richiedono di norma un minor contenuto di conoscenza produttiva.

Figura 11 - Smile curve: generazione di valore lungo la filiera, imprese a capitale domestico *vis à vis* imprese estere in Italia²⁹



Fonte: Elaborazioni su dati Orbis, Bureau Van Dijk 2021

In conclusione, come anche discusso nel volume **“Le imprese estere in Italia e i nuovi paradigmi della competitività”**, le imprese estere sono capaci di generare maggior valore lungo la maggior parte delle filiere, all’interno delle quali hanno spesso il ruolo di **lead firm**: per la loro dimensione e capacità tecnologica, hanno la possibilità 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. È la prospettiva di filiera che rende 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 della crescita economica per tutto il Paese.

Le imprese estere che investono in Italia scelgono di puntare su segmenti di filiera ad alto contenuto di valore aggiunto, i quali permettono di distribuire maggior ricchezza sul territorio. In un contesto competitivo di integrazione economica internazionale, è cruciale essere in grado di trattenerne e incentivare gli investimenti su quei segmenti di filiere internazionali che garantiscano al Paese il miglior potenziale di crescita e di innovazione.

²⁹ La figura indica una stima econometrica della **‘smile curve’** seguendo il metodo di Rungi e Del Prete (2018) sulla base di bilanci delle imprese italiane nel periodo 2010-2020.

7. Conclusioni

Lo sviluppo economico italiano, dal dopoguerra ad oggi, è stato possibile anche grazie all'attrazione di capitali e di grandi imprese estere, che si sono insediate nel nostro Paese. L'effetto della presenza delle multinazionali straniere sul territorio si è tradotto in un valore sempre crescente per l'intero sistema economico, che ha saputo cogliere i benefici diretti e indiretti generati dalla collaborazione con realtà di grandi dimensioni, presenti a livello mondiale, caratterizzate da una forte propensione a investire in ricerca e sviluppo e a collaborare con le filiere presenti nel paese.

Le **imprese a controllo estero sono aziende fortemente integrate nella struttura produttiva italiana**. Spesso, anzi, sono a capo di filiere italiane, hanno buoni rapporti con istituzioni e università, centri di ricerca e territori. E sono **complementari alla vocazione industriale nazionale**. Sono importanti **partner** per l'Italia che, viste le loro caratteristiche, possono avere un ruolo di **traino sui territori**, specificatamente proprio sulle missioni e le componenti del PNRR.

Per le loro caratteristiche di struttura organizzativa, di **governance**, di dimensioni e di solidità patrimoniale, le imprese multinazionali estere si sono dimostrate **particolarmente resilienti rispetto alla crisi pandemica** e in modo più ampio a reagire in modo tempestivo alle sfide globali.

Non si può non fare un **riferimento al momento drammatico** che stiamo vivendo a livello internazionale. Le catene globali del valore, a cui imprese italiane ed estere partecipano, infatti, sono state messe a dura prova. Dopo la crisi pandemica l'Italia, come il resto del mondo, è stata travolta prima dai **rincari** delle materie prime e dell'energia, poi dalle difficoltà nella logistica, per l'approvvigionamento di beni intermedi causati da una **guerra destinata a modificare in modo strutturale** non solo gli assetti geopolitici **ma anche geo-economici**.

Occorre quindi identificare le giuste leve per riprendere il **percorso di crescita**, un percorso che negli ultimi anni è stato molto accidentato. Quella che stiamo affrontando è una crisi diversa dalle precedenti e sta colpendo in modo particolare la competitività dell'Italia. Si rende necessario individuare tutti **gli spazi di opportunità** che, nonostante tutto, si intravedono per l'Italia. In questo contesto, le imprese estere rappresentano **un patrimonio** per il Paese **che non si deve mai dare per scontato**.

Oggi l'Italia ha una grande opportunità che si apre con l'implementazione del Piano Nazionale di Ripresa e Resilienza (PNRR). In piena coerenza con i sei pilastri del **Next Generation EU**, il PNRR rende disponibili importanti risorse per il nostro Paese che possono essere utilizzate anche e soprattutto per il miglioramento del contesto economico ed istituzionale nel quale le imprese potranno lavorare. Basti pensare agli investimenti infrastrutturali che dovrebbero portare ad un miglioramento della logistica, ma anche alle opportunità che si possono cogliere dalla transizione economica digitale.

Il PNRR considera, infatti, la transizione verde e quella digitale elementi chiave per uno sviluppo sostenibile che possa trainare l'Italia verso la ripresa. Tuttavia, i drammatici sconvolgimenti geopolitici degli ultimi mesi potrebbero porre notevoli ostacoli a questo percorso. Dal momento che la Russia è il primo fornitore energetico per il paese, le politiche ambientali in fase di definizione e implementazione rischiano di non poter essere realizzate. Se da un lato questo evidenzia la fragilità del processo di transizione ecologica, dall'altro ribadisce la necessità di una sua accelerazione, attraverso il ricorso a fonti di energia alternative e rinnovabili.

Il nuovo paradigma competitivo richiede, quindi, che le imprese coniughino crescita economica, sviluppo sociale e attenzione all'ambiente. Per fare questo gli obiettivi di sostenibilità economica, sociale e ambientale devono essere integrati nelle strategie di business e devono diventare un impegno condiviso all'interno di tutte le funzioni aziendali.

I processi innovativi e di trasformazione digitale che investono le nostre realtà imprenditoriali, determinate soprattutto dalle nuove tecnologie che influenzano il nostro modo di lavorare, sono parte integrante del nuovo paradigma, in cui la centralità delle risorse umane si pone come punto di partenza per il mantenimento ed il potenziamento della competitività aziendale. La digitalizzazione non è questione strettamente tecnologica, ma strategica, implicando una trasformazione radicale dell'intera catena del valore dell'impresa: dall'interconnessione dei processi produttivi e distributivi ai modelli di business, alle competenze, ai modi di concepire ed erogare i servizi.

Bibliografia

Antràs, P. (2021). "De-Globalisation? Global Value Chains in the Post-COVID-19 Age." 2021 ECB Forum: "Central Banks in a Shifting World" Conference Proceedings.

Arita, S., & Tanaka, K. (2014). Heterogeneous multinational firms and productivity gains from falling FDI barriers. *Review of World Economics / Weltwirtschaftliches Archiv*, 150(1), 83–113.

Baldwin, R. E. (2006). *Globalisation: the great unbundling (s)* (No. BOOK). Economic Council of Finland.

Baldwin R., and Evenett S. J (2015). "Value creation and trade in 21st century manufacturing", *Journal of Regional Science*, 55 (1), pp. 31-50.

Baldwin R. (2016). *The Great Convergence. Information Technology and the New Globalization*. Harvard University Press.

Baldwin, R and S J Evenett (2020), *COVID-19 and Trade Policy: Why Turning Inward Won't Work*, a VoxEU.org eBook, CEPR Press.

Cravino J. and Levchenko A. (2017). "Multinational Firms and International Business Cycle Transmission", *The Quarterly Journal of Economics*, Volume 132, Issue 2, Pages 921–962.

Del Prete D. and Rungi A. (2017). "Organizing the global value chain: A firm-level test", *Journal of International Economics*, Volume 109, Pages 16-30.

Fontagné, L. (1999), "Foreign Direct Investment and International Trade: Complements or Substitutes?", *OECD Science, Technology and Industry Working Papers*, No. 1999/03, OECD Publishing, Paris

Rungi A. and Del Prete D. (2018). "The smile curve at the firm level: Where value is added along supply chains", *Economics Letters*, Volume 164, Pages 38-42.

About Luiss School of Government

The Luiss School of Government (SoG) is a graduate school training high-level public and private officials to handle political and government decision-making processes. It is committed to provide theoretical and hands-on skills of good government to the future heads of the legislative, governmental and administrative institutions, industry, special-interest associations, non-governmental groups, political parties, consultancy firms, public policy research institutions, foundations and public affairs institutions. The SoG provides its students with the skills needed to respond to current and future public policy challenges. While public policy was enclosed within the state throughout most of the last century, the same thing cannot be said for the new century. Public policy is now actively conducted outside and beyond the state. Not only in Europe but also around the world, states do not have total control over those public political processes that influence their decisions. While markets are Europeanised and globalised, the same cannot be said for the state.

The educational contents of the SoG reflect the need to grasp this evolving scenario since it combines the theoretical aspects of political studies (such as political science, international relations, economics, law, history, sociology, organisation and management) with the practical components of government (such as those connected with the analysis and evaluation of public policies, public opinion, interests' representation, advocacy and organizational leadership).

For more information about the Luiss School of Government and its academic and research activities visit www.sog.luiss.it

Submission Guidelines

Luiss School of Government welcomes unsolicited working papers in English and Italian from interested scholars and practitioners. Papers are submitted to anonymous peer review. Manuscripts can be submitted by sending them at sog@luiss.it. Authors should prepare complete text and a separate second document with information identifying the author. Papers should be between 8,000 and 12,000 words (excluding notes and references). All working papers are expected to begin with an abstract of 150 words or less, which should summarise the main arguments and conclusions of the article. Manuscripts should be single spaced, 11 point font, and in Times New Roman. Details of the author's institutional affiliation, full postal and email addresses and other contact information must be included on a separate cover sheet. Any acknowledgements should be included on the cover sheet as should a note of the exact length of the article. A short biography of up to 75 words should also be submitted.

All diagrams, charts and graphs should be referred to as figures and consecutively numbered. Tables should be kept to a minimum and contain only essential data. Each figure and table must be given an Arabic numeral, followed by a heading, and be referred to in the text. Tables should be placed at the end of the file and prepared using tabs. Any diagrams or maps should be supplied separately in uncompressed .TIF or .JPEG formats in individual files. These should be prepared in black and white. Tints should be avoided, use open patterns instead. If maps and diagrams cannot be prepared electronically, they should be presented on good quality white paper. If mathematics are included, 1/2 is preferred.

It is the author's responsibility to obtain permission for any copyrighted material included in the article. Confirmation of Working this should be included on a separate sheet included with the file.

Luiss
School of Government

Via di Villa Emiliani14
00197 Roma
T +39 85 225052
sog@luiss.it