

LE IMPRESE ESTERE IN ITALIA E I NUOVI PARADIGMI DELLA COMPETITIVITÀ

a cura di Valentina Meliciani e Anna Ruocco

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		
						3.1 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
								4.1 Capacità di creare e ampliare le relazioni per aumentare la capacità innovativa
		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 Ohlin 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.