

Strategie di internazionalizzazione delle piccole-medie imprese

Marco Lamieri

marco.lamieri@intesasanpaolo.com

Alessandra Lanza

alessandra.lanza@intesasanpaolo.com

Ufficio Studi Imprese e Territorio
Intesa Sanpaolo s.p.a.

JEL: F11, F14, F21, F23

Keywords: Eterogeneità delle imprese, IDE, Esportazione, Internazionalizzazione, PMI.

Introduzione

La globalizzazione è un fenomeno ampiamente conosciuto, studiato e dibattuto. Convinzione comune è che la diminuzione delle barriere doganali, il libero scambio, la libera circolazione delle persone e dei capitali, l'integrazione e la convergenza delle economie portino vantaggio alle grandi imprese multinazionali che riescono a sfruttare l'internazionalizzazione produttiva e il basso costo del lavoro.

Gli elevati costi fissi necessari a effettuare investimenti *greenfield* e i costi legati all'ingresso sui mercati esteri rendono più controverso l'effetto delle globalizzazione sulle piccole e medie imprese (PMI). In letteratura si ritiene che le PMI, caratterizzate da vincoli finanziari e manageriali, soffrano di vincoli all'internazionalizzazione che le spinge a operare sul mercato nazionale o scegliere forme di internazionalizzazione "leggere" come *joint venture* o *partnership* che implicano *sunk cost* minori e minori rischi. È nostra convinzione che la maggiore integrazione delle economie, soprattutto attraverso le nuove tecnologie, abbia reso più accessibili i mercati esteri lontani per le PMI che possono oggi operare davvero come "multinazionali tascabili". La tesi sottostante è che la diminuzione dei costi di internazionalizzazione abbia, in questa seconda fase della globalizzazione, favorito le medie imprese italiane.

La prima parte del lavoro mostra alcuni fatti stilizzati attraverso statistiche descrittive che giustificano la tesi di ricerca. Partendo dall'osservazione di una forte crescita dei flussi mondiali di investimenti diretti esteri in valore nel 2007, presentiamo le specificità dell'internazionalizzazione produttiva italiana, che ha intrapreso un sentiero di crescita e trasformazione legato a una forte presenza delle PMI.

La seconda parte del lavoro presenta un modello teorico ispirato al contributo di Raff H., Ryan M. e Staehler F. (2008). Obiettivo è formalizzare la decisione di internazionalizzare attraverso strategie di esportazione o investimenti diretti esteri fronteggiata dalle imprese. Il nostro contributo prova a superare la semplice relazione comunemente accettata in letteratura secondo cui le imprese più grandi fanno investimenti diretti esteri, le più piccole esportano e le piccolissime rimangono sul mercato interno. Questa osservazione si basa sull'assunto che esistano delle soglie di ingresso alle diverse forme di internazionalizzazione, ma non si indaga come queste soglie siano specifiche per ogni impresa e si siano modificate nel tempo. Il modello proposto prova a introdurre un coefficiente di eterogeneità delle imprese che cattura le difficoltà delle imprese stesse a sostenere i costi di internazionalizzazione a causa di vincoli di natura manageriale, di conoscenza dei mercati e difficoltà di accesso al credito.

La terza parte del lavoro verifica l'ipotesi di ricerca attraverso la stima empirica di un modello *logit* che mostra come l'impatto dei costi di internazionalizzazione sulla probabilità di effettuare

investimenti diretti esteri sia maggiore per le PMI rispetto alle grandi imprese, congiuntamente alla diminuzione nel tempo di questi costi. Si mostra quindi come, a seguito della diminuzione di questi costi, la probabilità di internazionalizzare delle medie imprese sia cresciuta nel tempo.

Da questa analisi risulta quindi che essere piccoli oggi non sia più un disvalore. Le conclusioni presentate sono supportate anche dai dati recenti di internazionalizzazione delle imprese non grandi, che hanno intrapreso un rapido percorso di accesso ai mercati esteri lontani. Troviamo, infatti, che le imprese non grandi abbiano un'elevata elasticità della probabilità di internazionalizzazione alla variazione dei costi (monetari e non monetari) legati, in particolare, alla penetrazione di mercati lontani. Si ipotizza quindi che le soglie di ingresso alle diverse forme di internazionalizzazione siano diminuite nel tempo e che la fascia di PMI che si trovavano, per produttività, vincoli dimensionali e capacità manageriali, immediatamente sotto questa soglia abbiano potuto beneficiare in misura sostanziale dell'abbattimento di costi tariffari e non tariffati, modificando le proprie strategie. In particolare la fascia di imprese che si trovava immediatamente sotto questa soglia e non aveva accesso ai mercati più lontani nella prima fase di globalizzazione, quella delle grandi multinazionali nei primi anni novanta, per cui le marginalità estensive rivestono un vincolo importante alla diversificazione in mercati lontani ha potuto beneficiare in misura sostanziale dell'abbattimento di costi tariffari e non.

Una prima analisi descrittiva: il sentiero di crescita internazionale delle PMI

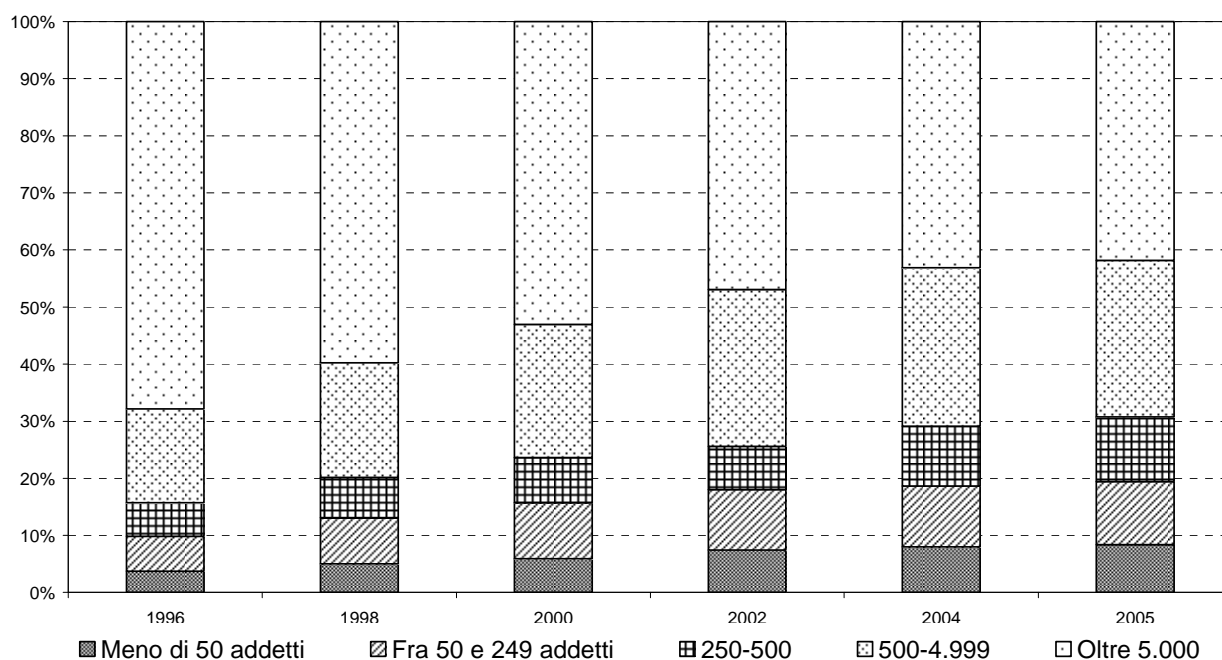
Le stime diffuse nel 2008 dall'Unctad confermano una forte crescita dei flussi mondiali di investimenti diretti esteri (IDE) in entrata: il valore nel 2007 ha raggiunto 1.500 miliardi di dollari, superando il livello record registrato nel 2000 (1.409 miliardi di dollari). La ripresa della dinamica positiva iniziata nel 2003, dopo il crollo tra il 2000 e il 2002, si è dunque consolidata nel 2006 e 2007, riflettendo l'elevata crescita economica in molte aree del mondo. Il buon andamento dei mercati finanziari e i bassi tassi di interesse hanno certamente favorito i flussi legati agli investimenti delle grandi imprese multinazionali, soprattutto per quanto riguarda le operazioni di *Merger & Acquisition*. L'aumento degli Ide in alcuni comparti del settore primario è, almeno in parte, da attribuire alla crescita dei prezzi delle materie prime, mentre quello di alcuni comparti del terziario (distribuzione, logistica, trasporti e servizi professionali) è collegato alla forte espansione del commercio internazionale (ICE, 2007).

Il periodo 2000-2004 in Italia è invece caratterizzato dall'emergere della prima "crisi da globalizzazione" che ha colpito l'economia italiana, in ragione principalmente della sua specializzazione nei settori tradizionali, più esposta alla concorrenza di prezzo da parte delle economie emergenti. Le quote di mercato delle esportazioni italiane sono andate contraendosi in volume ma non in valore, nonostante la specializzazione merceologica sia rimasta sostanzialmente sbilanciata verso le produzioni dell'industria tradizionale, a minor contenuto tecnologico. In Lanza e Stanca (2006) e in Lamieri e Lanza (2006) si evidenzia come alcune imprese virtuose abbiano mostrato la capacità di adattarsi ad un mutato scenario competitivo, attuando strategie di riposizionamento delle produzioni su livelli qualitativi più elevati. Questa dolorosa trasformazione del sistema produttivo è testimoniata dalla forte crescita dei valori medi unitari, in particolare per le produzioni dei settori tradizionali, e da una crescente internazionalizzazione.

Fatte queste premesse possiamo rilevare come le imprese italiane abbiano intrapreso già da tempo un sentiero di crescita e trasformazione nella propria struttura produttiva. Le dinamiche dei valori medi unitari delle esportazioni si è accompagnata ad un'intensificazione di tutte le forme di internazionalizzazione, dalle più semplici alle più impegnative. Anche dopo il 2000 la dinamica degli investimenti esteri italiani si è mantenuta positiva pur cambiando il profilo degli investitori.

Secondo i dati Reprint (Politecnico di Milano e ICE) sono infatti le imprese piccole e medie ad accrescere maggiormente il loro peso relativo nello scenario multinazionale italiano degli ultimi anni. Le medie imprese, in particolare, sono la classe che ha guadagnato maggiormente (due punti percentuali) in termini di quota relativa sugli addetti occupati all'estero di imprese italiane come si può osservare dal grafico 1.

Grafico 1: Percentuale di occupati delle partecipate all'estero nel manifatturiero per classe di addetti dell'impresa investitrice



Fonte: Banca dati Reprint, Politecnico di Milano - ICE

La tabella 1 mostra come il numero di occupati all'estero per le piccolissime imprese, sotto i 50 dipendenti, seppur con una crescita esplosiva, si sia mantenuto su livelli assoluti bassi. I veri protagonisti di questa fase di internazionalizzazione sono le imprese non grandi, quelle imprese che hanno meno di 500 dipendenti e che sono riuscite dal 1996 al 2005 a crescere del 160% passando da circa 100.000 addetti e raggiungendo oltre i 260.000 addetti nel 2005. Le imprese di grandi dimensioni hanno invece registrato una lieve contrazione (-18%) nel periodo considerato.

Tabella 1: Occupati delle partecipate all'estero nel manifatturiero per classe di addetti dell'impresa investitrice

	1996	2002	2004	2005	Variazione 1996 - 2005
Meno di 50 addetti	24569	65677	70711	72954	197%
Fra 50 e 249 addetti	39941	93757	95042	96337	141%
250-500	38225	66809	92668	98889	159%
500-4.999	107741	242797	246421	238674	122%
Oltre 5.000	444563	414932	383162	364394	-18%
Totale	655039	883973	888003	871249	33%

Fonte: Banca dati Reprint, Politecnico di Milano - ICE

Queste dinamiche sono confermate anche dai primi risultati dall'inchiesta *ad hoc* sull'internazionalizzazione ISAE 2007¹ dove Costa (2007) [cap. 8, pag. 402] afferma che negli ultimi due anni il legame tra delocalizzazione e dimensioni d'impresa sembrerebbe avere premiato per lo più le imprese di seconda fascia dimensionale tra quelle che hanno delocalizzato all'estero.

Uno sguardo agli aspetti settoriali (tabella 2) sui dati ISAE (Costa, 2007) conferma inoltre che tra i settori maggiormente coinvolti nella delocalizzazione produttiva si trovano quelli tipici del *Made in Italy* (in particolare quelli di Cuoio e Pelli, Tessili e abbigliamento e Meccanica) e quelli che producono mezzi di trasporto, materiali elettrici ed elettronici. A queste, secondo l'ISAE, dovrebbero aggiungersi le aziende del settore dei prodotti chimici e delle fibre sintetiche e artificiali per le quali la percentuale di quelle che dichiarano una prossima intenzione a delocalizzare risulta la più elevata.

Tabella 2: Delocalizzazione attuale e prevista per settore di attività manifatturiera (valori in percentuale, 2007)

<i>Settori</i>	<i>Imprese che hanno delocalizzato</i>	<i>Imprese che prevedono di delocalizzare nei prossimi 12 mesi</i>
Alimentari, bevande e tabacco	0.6	0.6
Tessili e abbigliamento	6.6	0.5
Industrie conciarie, fabbricazione di prodotti in cuoio, pelle e similari	8.5	2.6
Ind. del legno e prodotti in legno	1.1	0.5
Fabbricazione di pasta-carta, carta e cartone, prodotti di carta, stampa ed editoria	1.4	0
Prodotti chimici, fibre sintetiche e artificiali	3.7	3.1
Articoli in gomma e materie plastiche	3.5	1.2
Prodotti della lavorazione di minerali non metalliferi	1	0
Metallurgia, prodotti in metallo	2.6	1.5
Fabbricazione, installazione, riparazione e manutenzione di macchine e apparecchi meccanici	6.2	2.1
Macchine elettriche e apparecchiature elettriche, elettroniche e ottiche	7.6	2.7
Mezzi di trasporto	5	3
Mobili, altre industrie manifatturiere	2.5	1.7
Totale	4	1.3

Fonte: Inchiesta ad hoc ISAE sull'internazionalizzazione. (Costa, 2007)

Con riferimento invece alle aree di destinazione i dati Reprint – ICE (tabella 3) sembrano confermare l'immagine di un modello di delocalizzazione orizzontale incentrata sul presidio dei mercati di sbocco (tradizionalmente identificati con i paesi più ricchi come l'Unione Europea e gli stati Uniti) anche se crescono molto in percentuale anche gli investimenti in paesi a basso costo del lavoro, associati tradizionalmente a investimenti diretti verticali legati alla riduzione dei costi produttivi.

¹ Il campione di riferimento dell'indagine ISAE è costituito da circa 3.800 imprese, selezionate stratificando per regioni, settori di attività economica e dimensione aziendale. Esso copre circa il 4% dell'universo di riferimento, costituito dalle imprese italiane con almeno 10 addetti contenute nell'archivio ASIA dell'ISTAT.

Tabella 3: Imprese estere a partecipazione italiana per area geografica

Area geografica	Imprese estere a partecipazione italiana				
	2001	2002	2003	2004	2005
Unione Europea (15 paesi)	6,300	6,619	6,750	6,899	6,922
Europa Centro-Orientale	2,546	2,709	2,804	2,929	3,011
Altri paesi europei	590	620	612	613	611
Africa settentrionale	688	704	711	715	715
Altri paesi africani	210	219	228	229	237
America settentrionale	1,789	1,847	1,870	1,899	1,909
America centrale e meridionale	1,291	1,364	1,378	1,396	1,401
Medio Oriente	164	167	171	172	174
Asia centrale	226	226	244	246	250
Asia orientale	1,257	1,311	1,346	1,370	1,405
Oceania	174	184	188	194	197
Totale	15,235	15,970	16,302	16,662	16,832

Fonte: Banca dati Reprint, Politecnico di Milano - ICE

Un'indicazione interessante proviene dai dati dell'inchiesta *ad hoc* ISAE sull'internazionalizzazione dove Costa (2007) evidenzia che la distribuzione dimensionale osservabile è direttamente correlata non solo con l'intensità della delocalizzazione in sé, ma anche con la distanza tra le zone di origine e quelle di destinazione. Le imprese delle classi dimensionali maggiori tendono a indicare destinazioni più lontane sia in termini logistici sia geopolitici, associate quindi a rischi più elevati (tabella 4). Questa evidenza sembra supportare la tesi per cui proprio vincoli di natura organizzativa e di conoscenza dei mercati possano disincentivare le piccole e medie imprese dall'avventurarsi su mercati lontani. Sembra quindi verosimile che la diminuzione di questi vincoli di accesso ai mercati portati dalla globalizzazione, intesa come liberalizzazione del commercio e diminuzione delle barriere tariffarie e non tariffarie, possa incentivare le imprese di piccole dimensioni a investire su mercati lontani.

Tabella 4: Aree di destinazione delle attività decentrate per classi dimensionali d'impresa (valori in percentuale)

Destinazione (*)	Dimensioni aziendali					Totale
	11-20	21-50	51-250	251-500	501 e oltre	
Cina	15.8	17.9	25	54.6	30.4	25.5
India	10.5	3.6	7.4	0	26.1	9.4
Romania	52.6	32.1	42.7	27.3	13	36.2
Turchia	0	7.1	5.9	9.1	17.4	7.4
Ex. Jugoslavia	0	7.1	7.4	0	4.4	5.4
Ex. URSS	5.3	7.1	2.9	0	0	3.4
UE-15	10.5	14.3	74	9.1	21.7	11.4
Altri Europa Occidentale	10.5	17.9	27.9	45.5	56.5	29.5
Nord America	0	10.7	2.9	0	4.4	4
Centro e Sud America	5.3	3.6	4.4	18.2	8.7	6
Altri Asia	5.3	10.7	4.4	0	0	4.7
Altro	5.3	0	8.8	9.1	8.7	6.7

Fonte: Inchiesta ISAE *ad hoc* sull'internazionalizzazione. (Costa, 2007)

Nota (*): La somma per riga delle percentuali può essere superiore a 100 perché le imprese intervistate potevano indicare fino a tre destinazioni.

Proprio partendo da questi fatti stilizzati si intende approfondire l'analisi e comprendere quali siano le determinanti di questa variazione nel profilo degli investitori italiani che si affacciano sui mercati esteri. Seguendo il contributo di Calza *at al.* (2007), realizzato analizzando la base dati ASIA dell'ISTAT, e circoscrivendo l'attenzione alle imprese con più di due addetti (circa la metà del totale, ma con un peso occupazionale superiore al 90 per cento in tutti i raggruppamenti settoriali)

possiamo provare ad approfondire il profilo dei nuovi investitori. Suddividendo le imprese in ragione della presenza o meno di importazioni al di sopra di una soglia pari a 5000 euro per addetto, si osserva come l'*offshoring* sia strettamente collegato al settore d'attività e alla dimensione d'impresa. Nel caso delle industrie tradizionali e ad offerta specializzata si evidenzia infatti una crescita dimensionale generalizzata per tutte le classi di addetti mentre, per le industrie nei settori ad alta tecnologia, le imprese multinazionali più grandi risultano soffrire in misura maggiore delle altre l'impatto della concorrenza, anche sul versante occupazionale. Le piccole e medie imprese beneficiano di un chiaro vantaggio derivante dall'attività di *offshoring*, che si intensifica nel tempo. Per le industrie ad elevate economie di scala, invece, l'*offshoring* si riflette in una maggior fertilità d'impresa e occupazionale solo nel caso delle imprese più piccole. Più in generale il contributo di Castellani D. e Barba Navaretti G. (2004) mostra che gli investimenti all'estero rafforzano e non indeboliscono le attività produttive in Italia. Le imprese che investono hanno un tasso di crescita del fatturato dell'8,8% maggiore rispetto a quanto avrebbero ottenuto non investendo all'estero e un tasso di crescita della produttività del 4,9% più alto senza che questo si traduca in perdita di occupazione.

Tabella 5: Andamento differenziale del numero di addetti e imprese tra offshorers e altre aziende: 2004/2000 (differenze in punti percentuali)

Settore di attività	Classe di addetti									
	3-9		10-19		20-49		50-249		250 e oltre	
	Addetti	Impr.	Addetti	Impr.	Addetti	Impr.	Addetti	Impr.	Addetti	Impr.
Tradizionale	5.8	4.6	13	11.6	4.3	3.8	11.8	10.2	9.9	16.9
Off.specializz.	3.9	4.1	4.6	4.6	14.4	13.3	14.8	8.3	40.9	33.8
Alta R&S	0.3	-0.5	11.3	11.2	10.6	7.4	9.5	15.7	-7.5	-22
Economie di scala	5	5.2	-2.3	-3.1	-0.3	-0.2	-8.3	-7.9	8.4	-10.3
Totale	0	-1.2	7.4	6.6	6.5	5.9	5.7	4.6	8	5.5

Fonte: Istat, Archivio statistico delle imprese attive e Statistiche del commercio con l'estero. (Calza, 2007)

Occorre poi sottolineare che più in generale i dati presentati sull'internazionalizzazione produttiva delle piccole e medie imprese devono essere interpretati sempre con cautela, e le ragioni principali sono due. In primo luogo (Bugamelli *et al.*, 2001) perché le "forme intermedie" di internazionalizzazione, presentando maggiore flessibilità e costi fissi più contenuti, sono spesso preferite dalle imprese di dimensioni modeste. I piccoli imprenditori che internazionalizzano attraverso forme leggere "sfuggono" ad una osservazione concentrata esclusivamente sulle attività di partecipazione all'estero, e il loro ruolo nel processo di internazionalizzazione produttiva dell'industria italiana rischia di essere sottostimato. In secondo luogo perché non sempre tali piccoli e piccolissimi investitori sono realmente tali: in alcuni casi essi possono essere holding di gruppi di maggiori dimensioni senza che tale relazione sia osservabile; in altri sono imprese fornitrici di servizi di consulenza specializzata che aprono uffici o sedi di rappresentanza nelle zone di agglomerazione industriale dei paesi stranieri, al seguito di imprese più grandi a cui offrono i loro servizi, ottenendo un abbattimento dei costi fissi di internazionalizzazione. Queste considerazioni ci fanno ritenere ancora più rilevante indagare la relazione tra imprese non grandi e nuove forme di internazionalizzazione in un contesto competitivo internazionale sempre più integrato.

Un modello interpretativo di equilibrio parziale con imprese eterogenee

Le statistiche descrittive presentate nella sezione precedente possono dare un'indicazione sulla direzione del percorso di crescita internazionale del sistema produttivo italiano. Per poter, però, cogliere analiticamente l'impatto della globalizzazione su una popolazione eterogenea di piccole e medie imprese, è necessario approfondire l'analisi utilizzando strumenti statistici parametrici e richiamare alcuni riferimenti teorici.

In letteratura, il modello classico del commercio internazionale basato sull'idea di Heckscher-Ohlin considera un'economia costituita da imprese omogenee che massimizzano i profitti operando con rendimenti di scala costanti. La *New Trade Theory* di Krugman (1981) è costruita invece sulla competizione monopolistica di Dixit-Stiglitz in cui tutte le imprese esportano e quindi la variazione dei *trading cost* comporta solo un aggiustamento delle quantità esportate e modificando i profitti dell'impresa. Se introduciamo l'idea di costi fissi legati all'internazionalizzazione, ostacoli importanti per le PMI italiane, come costi per ricerche di mercato, modifiche dei prodotti per conformarsi al nuovo mercato e creazione di nuove reti di distribuzione, la decisione di internazionalizzare diventa un *trade-off* tra incremento di profitti attesi e *sunk cost*. In questo contesto teorico le PMI possono trarre vantaggio dalle nuove tecnologie e dalla diminuzione dei *sunk cost* che possono spingere imprese piccole, anche se meno produttive, a decidere di entrare sui mercati esteri. Rimane aperto il *puzzle* sulla decisione delle PMI di esportare (a seguito di una diminuzione dei *trading cost*) oppure entrare direttamente sul mercato attraverso investimenti in piattaforme produttive² o forme contrattuali di collaborazione.

Alcuni studi sull'internazionalizzazione delle PMI assumono che queste imprese si confrontino con vincoli di razionamento finanziario, limiti e asimmetrie informative, limiti nelle capacità manageriali (Buckley, 1989) e barriere esterne come imperfezioni del mercato e regolamenti (Acs et al., 1997). Queste assunzioni vengono comunemente utilizzate nello spiegare le decisioni di *ownership* nell'ingresso su mercati stranieri. La letteratura (Bugamelli, Cippollone e Infante, 2000, Raff, Ryan e Staehler, 2006, e Mutinelli e Piscitello, 1998) mostra che le PMI prediligono contratti di collaborazione e acquisizioni di piccole quote del capitale di società straniere per attività *equity-based* a *full-ownership* e investimenti *greenfield*. Scegliere forme *soft* di internazionalizzazione diviene quindi un modo per ridurre i vincoli e i rischi appena descritti tipici delle PMI. L'importanza di internazionalizzazioni basate su accordi contrattuali si riflette in un ampio corpo della letteratura che analizza l'internazionalizzazione con una prospettiva "a rete". Proprio la crescente pressione competitiva e le nuove tecnologie, che rendono più breve il ciclo di vita dei prodotti e richiedono un crescente contenuto di qualità, design e tecnologia nei prodotti rende attraente l'utilizzo di forme di collaborazione flessibile che consentono rapidi aggiustamenti e limitati costi di *entry* e *exit*.

Come per la rivoluzione della *New Trade Theory*, nella quale vengono incorporate la competizione imperfetta e il potere di mercato per spiegare dell'osservazione empirica del commercio intra-industriale, il filone di analisi proposto da Melitz (2003), Bernard et al. (2003), Helpman et al. (2004) e Melitz e Ottaviano (2005) si colloca all'interno di questo paradigma e introduce modelli che incorporino l'eterogeneità delle imprese. Una dimensione che ha ricevuto particolare attenzione è la relazione tra produttività a livello di impresa e ingresso e sopravvivenza sui mercati esteri. Seguendo Bernard and Jensen (1995) non è sufficiente analizzare la propensione di ingresso delle imprese sui mercati esteri ma anche il loro tasso di sopravvivenza. Questo lavoro intende concentrarsi sulla decisione di esportare oppure effettuare investimenti diretti esteri produttivi. Per entrambe le forme di internazionalizzazione la chiave risiede nei *sunk cost* sostenuti dall'impresa, nei *trading cost* legati all'esportazione e il livello di produttività. La letteratura recente (Greenaway e Kneller, 2007) riconosce la potenziale complementarità tra esportazione e investimento diretto estero contrapponendosi alla visione tradizionale che assume l'export e gli IDE come strategie sostitute. Questa letteratura è la base per comprendere gli impatti della globalizzazione in un

² Gli investimenti diretti esteri possono avere natura "orizzontale" nel caso in cui servano per costruire una piattaforma sul mercato estero come strategia di ingresso sul mercato oppure "verticali" nel caso in cui vengano delocalizzate solo una o più fasi del processo produttivo al fine di sfruttare vantaggi di costo presenti sul mercato estero reimpostando i semilavorati nel mercato interno. Obiettivo di questo articolo è affrontare esclusivamente gli investimenti diretti "orizzontali".

contesto più ampio e quindi valutare come la variazione ai *trading cost* e *sunk cost* influenzino le decisioni di internazionalizzazione e i profili delle imprese che investono all'estero.

Da un punto di vista dinamico Clerides, Lach e Tybout (1998) introducono l'idea del *learning by exporting*: quando le imprese si affacciano sui mercati esteri, considerati generalmente più competitivi dei mercati interni, sono spinte a ridurre le inefficienze e ridisegnare i processi produttivi aumentando la produttività. In questo senso le attività di internazionalizzazione sono un processo "autocatalitico" che si rinforza e spinge le imprese a crescere e ad aumentare la propria presenza estera nel tempo. Le considerazioni fatte sino ad ora sulla produttività a livello di singola impresa, se valutate a livello aggregato, possono spostare la produzione di alcuni settori particolarmente orientati all'export verso prodotti di qualità superiore. Secondo Greenaway e Kneller (2007) è quindi possibile associare all'aumento della produttività legato al *learning by exporting* una ricomposizione intra-settoriale verso prodotti a maggior valore aggiunto. Queste dinamiche di *upgrading* qualitativo, secondo alcuni studi sul mercato italiano (Lanza e Quintieri, 2007 e Borin e Lamieri, 2007), sembrano verificate per la manifattura ed in particolare nei settori tradizionali dove l'evidenza di una diminuzione delle quantità esportate a livello aggregato si accompagna ad una sostanziale tenuta dei valori giustificata da un aumento dei valori medi unitari dei prodotti esportati.

Partendo da questo retroterra teorico il contributo di questo articolo è provare a derivare un modello di equilibrio parziale che descrive le scelte strategiche di imprese eterogenee che fronteggiano un processo di internazionalizzazione, scegliendo tra eseguire investimenti diretti esteri produttivi ed esportare. Intendiamo introdurre nel modello un fattore di eterogeneità delle imprese, diverso dalla produttività utilizzata comunemente, e rappresentato dalla difficoltà di intraprendere attività di internazionalizzazione come funzione dei costi da sostenere e della dimensione dell'impresa. Non è obiettivo del lavoro costruire una derivazione rigorosa del modello e delle relazioni descritte ma semplicemente fornire l'intuizione necessaria a interpretare i risultati delle stime presentate nella sezione successiva.

Come punto di partenza utilizziamo il semplice modello proposto da Markusen et al. (1996) che considera una singola impresa che opera su due mercati separati, quello nazionale (h) e un mercato estero (f)³. Il primo mercato ha una struttura perfettamente competitiva e si ipotizza esiste un singolo bene omogeneo (la cui quantità è indicata con Y) realizzato utilizzando una tecnologia a rendimenti di scala costanti. Sul secondo mercato, quello estero f , l'impresa si trova invece a fronteggiare una competizione imperfetta con $n-1$ aziende già presenti. Anche nel secondo mercato (f) esiste un singolo bene omogeneo (la cui quantità è indicata con Q), realizzato però con tecnologia a rendimenti di scala crescenti. Il mercato rilevante per la nostra analisi è quello estero, sul quale l'impresa deve decidere se operare attraverso l'esportazione oppure con un investimento diretto. Per semplicità di analisi viene considerato un solo fattore produttivo, il lavoro (L) con salari differenti sui due mercati (w).

Dal lato della domanda si ipotizza in f un consumatore con una funzione di utilità con preferenze quasi-lineari:

$$U = aQ - \frac{b}{2}Q^2 + Y$$

Il vincolo di budget per il consumatore è definito da:

³ L'impresa considerata è una multinazionale. Per semplicità di esposizione e per concentrare l'attenzione sulle diverse strategie di internazionalizzazione, non intendiamo affrontare da un punto di vista teorico la decisione di un'impresa nazionale di affacciarsi su mercati esteri ed internazionalizzare rispetto a operare solo sul mercato interno.

$$pQ + Y = wL$$

dove p è il prezzo del bene Q sul mercato estero e wL è il reddito da lavoro percepito. La massimizzazione dell'utilità conduce ad una funzione di domanda inversa lineare poiché la produttività marginale del lavoro è costante ($w=1$) e non esistono costi di transazione per il consumatore.

$$p = a - bQ$$

con p che definisce il prezzo di equilibrio per la domanda aggregata Q . Quando l'impresa entra sul mercato f si trova a fronteggiare una concorrenza alla Cournot (sulle quantità) con $n-1$ altre imprese già operanti in quel mercato. Consideriamo un mercato segmentato nel quale le imprese, in ogni segmento i , producono una quantità q_i ottima e i segmenti formano tra loro equilibri indipendenti. L'output totale sarà quindi:

$$Q = \sum_{i=1}^n q_i .$$

Il costo marginale della produzione per l'impresa i è diverso nei due mercati ed espresso in unità di lavoro, c_j con $j=h,f$. Ogni impresa si trova anche a fronteggiare dei costi fissi F (espressi in unità di lavoro) e dei costi, anch'essi fissi ed espressi in unità di lavoro, per ogni impianto G che deciderà di costruire. I costi di *trade* unitari sono definiti come t e si assume siano inferiori al costo marginale della produzione c .

Molti lavori (Raff, Ryan e Staehler, 2006) introducono a questo punto l'eterogeneità tra le imprese come variazione di produttività (che quindi rende eterogenei i costi marginali della produzione) invece in questo contributo vogliamo studiare l'impatto dei costi di internazionalizzazione sulle decisioni di ingresso sui mercati esteri. La tesi interpretativa di questo lavoro è che le piccole imprese siano più sensibili delle grandi a variazioni dei *sunk cost* e che quindi possano trarre maggior vantaggio dall'integrazione dei mercati e dalle nuove tecnologie, che riducono questi costi. Ipotizziamo che la propensione a sostenere *sunk cost* di internazionalizzazione per le piccole e medie imprese sia minore che per le grandi a causa dei vincoli delle capacità manageriali nel gestire investimenti in mercati lontani, oppure a fenomeni di razionamento del credito.

Formalmente possiamo immaginare che l' "impatto dalla delocalizzazione" (D_i) sia specifico per l'impresa i e non sia semplicemente uguale al *sunk cost* G . Definiamo quindi $D_i = \alpha_i^{IDE} * G$ dove G è il costo per l'investimento produttivo e α_i^{IDE} è la difficoltà che l'impresa ha nel sostenere operazioni di investimento diretto estero. Allo stesso modo anche la propensione a sostenere costi legati all'attività di esportazione è collegata alla dimensione d'impresa, seppur in misura minore. Si assume quindi che le imprese più grandi abbiano maggior facilità a gestire la vendita su mercati stranieri e sostenere i costi relativi rispetto alle piccole imprese che, ad esempio, possono avere maggior difficoltà a effettuare analisi di mercato oppure a costruire delle reti commerciali idonee sul mercato di destinazione. Formalmente quindi i *trading cost* unitari specifici per l'impresa possono essere riscritti come $T_i = \alpha_i^X t$. Si assume che le difficoltà a intraprendere IDE siano maggiori rispetto all'attività di esportazione e quindi $\alpha_i^{IDE} > \alpha_i^X$.

In questo senso α_i introduce eterogeneità tra le imprese ed è funzione della loro dimensione espressa come numero di dipendenti (L_i). Definiamo quindi una funzione $g^s(\cdot)$ per ognuna delle strategie di internazionalizzazione s dove:

$$\alpha_i^s = g^s(L_i) \quad \text{con} \quad s = \{IDE, X\}.$$

La funzione $g(\cdot)$ è inversamente proporzionale a L ($\partial g / \partial L < 0$), all'aumentare della dimensione di impresa diminuisce la difficoltà a sostenere operazioni di internazionalizzazione. La dimensione di impresa ha un impatto maggiore sulla probabilità di effettuare IDE rispetto a esportare $\partial g^{IDE} / \partial L > \partial g^X / \partial L$.

Consideriamo quindi la scelta strategica di un'impresa che produce in h dove possiede un impianto e deve decidere come entrare sul mercato f . Nel caso in cui l'impresa multinazionale m che opera in h decida di effettuare un investimento diretto estero *greenfield* in f massimizzerà il proprio profitto secondo:

$$\max_{q_m} \left\{ \left(a - b \sum_{i=1}^n q_i \right) q_m - c q_m - F - 2\alpha_i^{IDE} G \right\}$$

Mentre nel caso di una strategia di ingresso di m sul mercato f attraverso l'esportazione:

$$\max_{q_m} \left\{ \left(a - b \sum_{i=1}^n q_i \right) q_m - (c + \alpha_i^X t) q_m - F - G \right\}$$

Le imprese concorrenti j che già operano sul mercato f come loro mercato invece massimizzano il profitto:

$$\max_{q_j} \left\{ \left(a - b \sum_{i=1}^n q_i \right) q_j - c q_j - F - G \right\}$$

Le condizioni del primo ordine per l'impresa m sono quindi:

$$\text{IDE} \quad a - 2bq_m - b \sum_{i \neq m} q_i - c = 0$$

$$\text{Esportazione} \quad a - 2bq_m - b \sum_{i \neq m} q_i - c - \alpha_i^X t = 0$$

$$\text{Mentre per l'impresa locale } j \text{ è: } a - 2bq_j - b \sum_{j \neq \{m,i\}} q_j - c = 0$$

Nel caso di un investimento IDE le quantità ottime prodotte saranno quindi:

$$q_m = q_j = (a - c) / (n + 1)b$$

Mentre se l'impresa m decidesse di esportare:

$$q_m = (a - c - n\alpha_m^X t) / (n + 1)b$$

$$q_j = (a - c + \alpha_j^X t) / (n + 1)b$$

A questo punto i profitti delle imprese diventeranno:

$$\pi_m^{IDE} = \frac{(a - c)^2}{(n + 1)^2 b} - F - 2\alpha_m^{IDE} G$$

$$\pi_j^{IDE} = \frac{(a - c)^2}{(n + 1)^2 b} - F - G$$

$$\pi_m^X = \frac{(a - c - n\alpha_m^X t)^2}{(n + 1)^2 b} - F - G$$

$$\pi_j^X = \frac{(a - c + \alpha_j^X t)^2}{(n + 1)^2 b} - F - G$$

dove π_m^{IDE} e π_j^{IDE} sono i profitti dell'impresa multinazionale e delle imprese locali presenti sul mercato nel caso di investimento diretto, mentre π_m^X e π_j^X sono i profitti nel caso in cui m esporti i propri prodotti. La decisione se effettuare IDE oppure esportare avviene confrontando i relativi profitti.

$$\Delta_m = \pi_m^{IDE} - \pi_m^X = \frac{(a - c)^2}{(n + 1)^2 b} - \frac{(a - c - n\alpha_m^X t)^2}{(n + 1)^2 b} - \alpha_m^{IDE} G = \frac{nt(2a - 2c - n\alpha_m^X t)^2}{(n + 1)^2 b} - \alpha_m^{IDE} G$$

Ci domandiamo quindi, con un esercizio di statica comparata, come questa decisione dipenda dai costi di transazione (t), dalla concorrenza (n), dalla dimensione del mercato (b) e soprattutto dalla dimensione dell'impresa (L) e dall'impatto della delocalizzazione per l'impresa (α) mantenendo le altre variabili costanti.

$$\frac{\partial \Delta}{\partial t} = \frac{2n(a - c - n\alpha_m^X t)}{(n + 1)^2 b} > 0$$

$$\frac{\partial \Delta}{\partial G} = -\alpha_m^{IDE} < 0$$

$$\frac{\partial \Delta}{\partial \alpha_m^{IDE}} = -G < 0$$

$$\frac{\partial \Delta}{\partial \alpha_m^X} > 0$$

La propensione di m a effettuare IDE aumenta all'aumentare dei costi di *trade*, mentre la propensione agli IDE diminuisce quando diminuiscono i *sunk cost* di impianto o vincoli all'internazionalizzazione α_m^{IDE} . Considerando che $\frac{\partial g}{\partial L} < 0$ e poiché abbiamo assunto che $\partial g^{IDE} / \partial L > \partial g^X / \partial L$, possiamo affermare che il parametro α abbia un impatto maggiore sugli

IDE rispetto all'esportazione $\left| \frac{\partial \Delta}{\partial \alpha_m^{IDE}} \right| > \left| \frac{\partial \Delta}{\partial \alpha_m^X} \right|$ e quindi che l'effetto del numero di lavoratori sulla propensione all'investimento diretto estero, mantenendo costanti tutti i parametri, sia positivo $\frac{\partial \Delta}{\partial L} > 0$.

L'analisi empirica: chi guadagna della globalizzazione

Da un punto di vista empirico, seguendo l'impostazione di Raff H., Ryan M. e Staehler F. (2008), possiamo testare le relazioni descritte nella sezione precedente riscrivendo la funzione del profitto per l'impresa i che valuta l'ingresso sul mercato k utilizzando la strategia specifica $s = \{fdi, x\}$ come:

$$\pi_i^s = X_i^s \beta + Y_i^k \phi + \varepsilon_i^{s,k}$$

dove X_i^s è un vettore contenente le caratteristiche specifiche dell'impresa, Y_i^k è un vettore delle caratteristiche specifiche del mercato di destinazione e $\varepsilon_i^{s,k}$ è il termine di errore. Il profitto generato dall'impresa condizionato alle diverse strategie non è osservabile, invece è osservabile la scelta dell'impresa di internazionalizzare e quale strategia viene utilizzata. Questa decisione può essere modellata con una variabile dicotomica definita come:

$$y_i^{s,k} = \begin{cases} 1 & \text{if } \pi_i^{k,s} = \max\{\pi_i^{k,FDI}, \pi_i^{k,X}\} \\ 0 & \text{altrimenti} \end{cases}$$

L'impresa si trova ad effettuare una scelta in due stadi successivi: prima decidere se internazionalizzare e poi, se desidera entrare sul mercato, con quale strategia farlo. Da un punto di vista econometrico si è scelto di eseguire due stime separate⁴ dove le variabili specifiche dell'impresa (X) influenzano la prima decisione di ingresso, mentre sia X sia le variabili specifiche del mercato di destinazione (Y) influenzano la strategia di ingresso utilizzata.

I dati a livello di impresa utilizzati provengono da Orbis di Bureau van Dijk Electronic Publishing. Si tratta di una base dati che unisce le informazioni relative ai bilanci di 50 milioni di società di capitali a livello mondiale, delle quali 18 milioni in Europa. L'analisi proposta è circoscritta alle aziende italiane ed alle relative partecipate estere. Il campione Orbis di imprese italiane rappresenta circa il 22% dell'universo presentato da ASIA di ISTAT. La distribuzione del campione per classe di addetti (tabella 6) sottostima le imprese di piccolissime dimensioni (fino a 50 addetti), non includendo le società di persone. Possiamo considerare comunque il campione rappresentativo per l'analisi proposta, volendo escludere le piccole imprese familiari che difficilmente effettuano scelte di internazionalizzazione. L'analisi è eseguita restringendo il campione alle imprese della manifattura⁵ con più di un dipendente.

⁴ Non utilizziamo una stima *two-step* poiché le unità di analisi sono differenti: la prima stima considera come unità di analisi la singola impresa confrontando quelle che internazionalizzano con quelle che operano solo sul mercato interno; la seconda stima invece considera come unità di analisi l'impresa internazionale e valuta la strategia utilizzata su ogni mercato di sbocco.

⁵ Per imprese manifatturiere si intende quelle operanti nei settori di attività economica da 15 a 24 secondo la classificazione ATECO 2002.

Tabella 6: Campione ORBIS Italia. Numero di imprese per dimensione (numero di addetti) nel 2007

	<i>Imprese quotate</i>	<i>Imprese non quotate</i>	<i>Totale</i>
fino a 50	12	197443	197455
da 50 a 300	39	20506	20545
da 300 a 1 000	36	2690	2726
da 1 000 a 10 000	49	882	931
oltre 10 000	14	37	51
Totale	150	221558	221708

Fonte: Bureau van Dijk Electronic Publishing

All'interno del campione le imprese che, a dicembre 2007, riportavano delle partecipazioni di controllo (maggiori al 51%) in società estere sono riportate nella tabella 7.

Tabella 7: Campione ORBIS Italia. Numero di imprese con sussidiarie all'estero con partecipazione di controllo per dimensione (numero di addetti) nel 2007

	<i>Imprese quotate</i>	<i>Imprese non quotate</i>	<i>Totale</i>
fino a 50	7	946	953
da 50 a 300	16	1987	2003
da 300 a 1 000	28	846	874
da 1 000 a 10 000	39	420	459
oltre 10 000	12	28	40
Totale	102	4227	4329

Fonte: Bureau van Dijk Electronic Publishing

La prima regressione, relativa alla decisione di internazionalizzare, ha come unità di analisi la singola impresa. La seconda regressione invece ha come unità di analisi il singolo accesso a ogni mercato estero da parte dell'impresa. Seguendo l'approccio di Raff, Ryan e Staehler (2006) consideriamo il settore di attività dell'investimento estero e assumiamo che investimenti in attività commerciali (codice NACE 5) servano a supportare con una rete di distribuzione attività di esportazione diretta, che si contrappongono a investimenti di natura produttiva.

Il modello proposto nella sezione precedente suggerisce che i *sunk cost* e i costi di *trade* giochino un ruolo fondamentale nelle scelte strategiche dell'impresa però, da un punto di vista empirico, è difficile misurare questi costi. Alcuni contributi (Raff H., Ryan M. e Staehler F., 2008) utilizzano delle misure indirette dei *sunk cost* attraverso i costi di uscita dal mercato⁶. Si suggerisce che maggiori sono per l'impresa i costi di uscita da un mercato, minore sarà la probabilità che l'impresa decida di uscire dal quel mercato. Anche il contributo di Bugamelli e Infante (2002) propone una stima indiretta dei costi di esportazione attraverso le scelte di ingresso/uscita delle imprese: anche in questo caso l'idea è che se l'impresa esporta al momento *t-1* aumenta la sua probabilità di esportare al momento *t* e quindi il grado di persistenza dell'attività di esportazione diviene una *proxy* dei costi di esportazione.

In questo lavoro si è scelto, invece, di utilizzare una misura più diretta dei costi legati a investimenti diretti esteri e all'attività di esportazione attraverso gli indicatori pubblicati da EIU. In particolare sono stati considerati *EIU Foreign Trade and Exchange Rating* (per i costi di *trade*) e *EIU Foreign Investment Rating* (per i costi *sunk* degli IDE). Si tratta di indicatori derivati da indagini

⁶ La variabile utilizzata empiricamente da Raff H., Ryan M. e Staehler F. (2008) è OECD Employment Legislation Index.

campionarie attraverso questionario⁷ che, pur non avendo valenza scientifica, sono molto utilizzati operativamente dalle imprese per valutare l'ingresso sui mercati e mostrano quindi un elevato potere esplicativo delle strategie di internazionalizzazione.

Le variabili relative alle caratteristiche dell'impresa utilizzate per eseguire le stime sono:

Patrimonio netto (asset): indicatore della dimensione dell'impresa. Il segno atteso di questo coefficiente è positivo, imprese con maggior capitalizzazione hanno minori difficoltà ad accedere a mercati esteri ed a utilizzare forme impegnative quali IDE produttivi.

Produttività del lavoro (prodl): calcolato come valore aggiunto sul numero di dipendenti. Si ipotizza abbia un impatto positivo sulla probabilità di internazionalizzare e sulla probabilità di scegliere investimenti diretti produttivi.

Le variabili relative al mercato di destinazione si riferiscono al 2006 e sono:

Rating EIU sul regime di liberalizzazione del commercio e degli scambi con l'estero (*firt, foreign trade and exchange rating*), è la variabile utilizzata come *proxy* dei costi di *trade* sostenuti dall'impresa e cattura le difficoltà operative ad esportare sul mercato α^X , che influenzano le scelte sulla strategia di ingresso. Il coefficiente atteso di questa variabile è negativo poiché all'aumentare del livello di liberalizzazione degli scambi diminuisce l'incentivo a eseguire investimenti diretti e aumenta la propensione ad esportare. Ci si attende anche che questo coefficiente sia maggiore, in valore assoluto, per le piccole e medie imprese rispetto alle grandi per i motivi descritti nella sezione precedente dell'articolo.

Rating EIU sulla facilità di accesso per investimenti diretti esteri (*firt, policy environment for foreign investment rating*). Questa variabile è *proxy* dei *sunk cost* e cattura le difficoltà operative affrontate dall'impresa a insediare investimenti produttivi α^{IDE} . In questo caso il segno atteso del coefficiente è positivo, indicando che una maggiore facilità di accesso al mercato per IDE aumenti la probabilità che l'impresa decida di utilizzare investimenti diretti produttivi. Anche in questo caso ci si attende che il coefficiente sia, in valore assoluto, maggiore per le imprese medie e piccole rispetto alle grandi.

Indice generale del costo del lavoro unitario sul mercato di destinazione (*oulc, overall unit labour costs level*), si tratta di un indice utile per il confronto internazionale dell'attrattività del paese per investimenti produttivi ad intensità di lavoro. Il coefficiente atteso di questa variabile è negativo, minore sarà l'indice unitario del costo del lavoro maggiore sarà la probabilità che l'impresa decida di insediare un investimento produttivo.

I risultati delle stime sono riportate di seguito. Il campione è stato suddiviso in due gruppi le PMI, fino a 250 dipendenti, e le imprese grandi, con più di 250 dipendenti.

⁷ I valori di questi indicatori sono compresi tra 0 (condizione peggiore) e 10 (condizione migliore) e sono il risultato di una media ponderata delle risposte a circa 70 domande; i risultati vengono divisi in decili e viene costruita una media mobile centrata su cinque anni per rendere più *smooth* la serie. L'indagine coinvolge il *Country Analyst* di EIU ed ha una periodicità trimestrale.

Tabella 8: Decisione di internazionalizzare

Grandi (>250 dip.)			PMI (<250 dip.)		
asset	4.44E-07	(1.15E-07) ***	asset	2.06E-05	(8.91E-07) ***
prodl	1.55E-05	(8.96E-04)	prodl	2.60E-04	(1.98E-04) *
cost.	-2.52E-01	(7.44E-02) ***	cost.	-3.54E+00	(2.57E-02) ***
Regressione logistica			Regressione logistica		
Numero di oss.	1966		Numero di oss.	65331	
LR chi2	24.86		LR chi2	1259.43	
Prob > chi2	0.000		Prob > chi2	0.000	
Log likelihood	-1345.1633		Log likelihood	-7991.8956	
Pseudo R2	0.0092		Pseudo R2	0.073	

Coefficienti e errori standard robusti tra parentesi. Sig. *** 99%, ** 95%, * 90%

Tabella 9: Scelta tra investimenti commerciali e produttivi

Grandi (>250 dip.)			PMI (<250 dip.)		
asset	1.58E-07	(3.660E-08) ***	asset	3.25E-06	(1.500E-06) **
prodl	1.50E-04	(6.214E-04)	prodl	-7.47E-05	(3.590E-05) **
firt	-5.07E-01	(8.362E-02) ***	firt	-5.70E-01	(1.002E-01) ***
firt	7.36E-01	(9.813E-02) ***	firt	8.59E-01	(1.167E-01) ***
oulc	-1.92E-02	(2.694E-03) ***	oulc	-2.55E-02	(3.112E-03) ***
Regressione logistica			Regressione logistica		
Numero di oss.	1815		Numero di oss.	1495	
LR chi2	101.69		LR chi2	96.91	
Prob > chi2	0.000		Prob > chi2	0.000	
Log likelihood	-1204.9342		Log likelihood	-987.51851	
Pseudo R2	0.0405		Pseudo R2	0.0468	

Coefficienti e errori standard robusti tra parentesi. Sig. *** 99%, ** 95%, * 90%

Entrambe le regressioni appaiono significative al test chi-quadro per i due gruppi considerati, seppure lo pseudo-r-quadro risulta relativamente basso ma accettabile⁸. Per la prima regressione solo *asset* risulta significativo ed ha il segno atteso positivo; viene anche confermato un valore superiore del coefficiente per le PMI. Per la seconda regressione risultano significativi e con il segno atteso *firt* (α^X) e *firt* (α^{IDE}). Entrambi i coefficienti, come atteso, risultano maggiori in valore assoluto per le imprese non grandi, con meno di 250 dipendenti, rispetto alle grandi imprese. Un aumento del valore dei rating *firt* e *firt* si prevede abbia un impatto maggiore sul gruppo di imprese PMI aumentando la probabilità di queste imprese di effettuare IDE. Sembra rilevante anche l'indice del costo del lavoro unitario nel spiegare la decisione di insediare investimenti produttivi. Questo coefficiente ha il segno negativo atteso e risulta maggiore per le PMI.

La tabella 10 riporta la dinamica degli indicatori EIU considerati per i primi 15 mercati di destinazione di IDE italiani in termini di addetti. I *rating* mostrano un netto miglioramento dal 1995 al 2006. Fanno eccezione i valori di *Foreign Trade and Exchange Rating* per Francia, Germania e Gran Bretagna che sembrano diminuire; si tenga però presente che questi paesi, già nel 1995, mostravano livelli elevati di apertura agli scambi e poche barriere (circa 9/10).

⁸ Non è obiettivo di questo articolo affrontare aspetti statistici ed econometrici specifici delle regressioni presentate e discutere la verifica di validità delle ipotesi sottostanti al modello di regressione.

Tabella 10: Indicatori EIU Foreign Trade and Exchange Rating e EIU Foreign Investment Rating (per i costi sunk degli IDE).

	EIU Foreign Trade and Exchange Rating			EIU Foreign Investment Rating		
	1995	2006	Var.	1995	2006	Var.
1 Francia	8.9	8.3	-0.6	7.8	8.2	0.4
2 Germania	8.9	8.8	-0.1	8.3	8.7	0.4
3 Gran Bretagna	9.4	8.7	-0.7	9.4	9.6	0.2
4 Stati Uniti	8.7	9.9	1.2	8.6	8.7	0.1
5 Romaniaa	4.9	7.1	2.2	3.7	7.3	3.6
6 Brasile	6.8	7.1	0.3	4.4	7.3	2.9
7 Spagna	8.3	8.7	0.4	6.9	8.2	1.3
8 Cina	5.9	6.3	0.4	3.7	6.1	2.4
9 Polonia	5.9	7.8	1.9	5.1	7.8	2.7
10 Federazione Russa	3.5	7.1	3.6	3.7	3.3	-0.4
11 Argentina	8.9	5.8	-3.1	7.2	6	-1.2
12 Ungheria	8.7	8.7	0	6	8.3	2.3
13 Turchia	7.2	6.8	-0.4	5.5	6.5	1
14 Belgio	9.4	9.6	0.2	7.2	9.1	1.9
15 Repubblica Ceca	6.6	8.7	2.1	5.5	8.2	2.7

Fonte: Economist Intelligence Unit

La tabella 11 riporta il grado di apertura del paese negli anni 1995 e 2006 mostrando indirettamente un altrettanto evidente miglioramento delle condizioni di accesso ai mercati. Il grado di apertura del mercato al commercio è misurato come somma di importazioni ed esportazioni in rapporto al pil. Lo stock di IDE in rapporto al pil del paese indica l'afflusso passato di IDE e quindi indirettamente il grado di apertura agli IDE. La diminuzione anomala dello stock di IDE sul pil della Cina è giustificato da una crescita molto forte del denominatore.

Tabella 11: Indicatori del grado di apertura del mercato e indicatori di attrattività degli ide in ingresso per paese.

	Grado di apertura del mercato			Flusso IDE in ingresso / PIL (%)			Stock IDE in ingresso / PIL (%)		
	1995	2006	Var.	1995	2006	Var.	1995	2006	Var.
1 Francia	35.0	44.6	27	1.5	3.6	2.1	12.2	31	18.8
2 Germania	40.7	70.8	74	0.5	1.5	1	4.2	26.2	22
3 Gran Bretagna	44.1	43.5	-1%	1.9	5.8	3.9	19.9	47.4	27.5
4 Stati Uniti	17.9	21.9	22%	0.8	1.4	0.6	7.2	13.8	6.6
5 Romaniaa	48.6	64.8	33%	1.2	9.3	8.1	1.2	33.4	32.2
6 Brasile	12.6	21.4	69%	0.6	1.8	1.2	5.5	20	14.5
7 Spagna	35.0	43.3	24%	1.4	1.6	0.2	18.7	35.7	17
8 Cina	31.4	62.1	97%	4.7	2.8	-1.9	13.4	10.5	-2.9
9 Polonia	37.4	70.5	88%	2.6	5.6	3	5.6	36.5	30.9
10 Federazione Russa	46.3	47.6	3%	0.7	3.1	2.4	0.1	9.2	9.1
11 Argentina	15.5	36.9	138%	2.2	2.6	0.4	10.8	28	17.2
12 Ungheria	68.9	132.7	93%	10.8	6.3	-4.5	25.2	85.5	60.3
13 Turchia	33.7	55.8	66%	0.5	5	4.5	8.8	20.9	12.1
14 Belgio	108.8	141.7	30%	1	17.8	16.8	41.5	159.1	117.6
15 Repubblica Ceca	83.6	130.8	56%	4.6	4.2	-0.4	13.3	54.2	40.9

Fonte: Economist Intelligence Unit

In definitiva un'interpretazione congiunta delle stime e della dinamica degli indicatori sembra che confermino la tesi di ricerca.

Da queste evidenze siamo spinti a verificare con una regressione l'elasticità della probabilità di effettuare investimenti produttivi al variare degli indicatori EIU. La tabella 12 mostra la regressione relativa alla scelta tra investimenti commerciali e produttivi in funzione della variazione di $firt$ e $firt$ dal 1995 al 2006. Questa regressione appare significativa per $\Delta_{95-06} firt$ e mostra come le imprese non grandi abbiano un coefficiente positivo maggiore e che quindi la probabilità di effettuare investimenti produttivi aumenti di più ad un miglioramento di queste condizioni per le PMI rispetto alle imprese con più di 250 dipendenti.

Tabella 12: Scelta tra investimenti commerciali e produttivi (probabilità di effettuare investimenti produttivi) al variare delle condizioni del mercato di destinazione dal 2005 al 2006.

	Grandi (>250 dip.)			PMI (<250 dip.)		
asset	3.32E-06	(1.520E-06)	**	asset	1.52E-07	(4.430E-08) ***
prodl	-7.83E-05	(3.640E-05)	**	prodl	3.96E-04	(4.867E-04)
$\Delta_{95-06} firt$	-5.02E-03	(7.563E-02)		$\Delta_{95-06} firt$	-6.90E-02	(5.893E-02)
$\Delta_{95-06} firt$	3.67E-01	(6.095E-02)	***	$\Delta_{95-06} firt$	3.24E-01	(5.284E-02) ***
oulc	-4.44E-03	(8.337E-04)	***	oulc	-3.11E-03	(6.759E-04) ***
Regressione logistica			Regressione logistica			
Numero di oss.	1495			Numero di oss.	1815	
LR chi2	86.58			LR chi2	63.49	
Prob > chi2	0.000			Prob > chi2	0.000	
Log likelihood	-989.90055			Log likelihood	-1220.111	
Pseudo R2	0.0446			Pseudo R2	0.0284	

*Coefficienti e errori standard robusti tra parentesi. Sig. *** 99%, ** 95%, * 90%*

Queste considerazioni appaiono coerenti con i dati e con studi eseguiti in altri paesi. Questi ultimi suggeriscono che la liberalizzazione del commercio abbia effetti sui profitti, sul numero di imprese che esportano e sull'intensità delle esportazioni in rapporto al totale del fatturato. Blalock e Gertler (2004) evidenziano che la liberalizzazione in Indonesia avvenuta tra il 1990 e il 1996 abbia duplicato il numero di esportatori ed abbassato la soglia dimensionale delle imprese che operavano all'estero. Baldwin e Gu (2003) riportano che in Canada, come effetto del NAFTA, si sia verificato un aumento del numero di esportatori dal 37 al 53% tra il 1984 e il 1990 con l'ingresso anche di imprese di dimensione medio/piccola.

Conclusioni

Da questa analisi risulta che, oggi, essere piccoli non è più un disvalore. Troviamo, infatti, che le imprese non grandi, nelle loro decisioni di internazionalizzare, sono maggiormente sensibili ai costi non recuperabili degli investimenti rispetto alle imprese di maggiori dimensioni. Osservando l'evoluzione dell'integrazione commerciale e finanziaria negli anni recenti, che potremmo identificare come una seconda fase di globalizzazione, le imprese non grandi possono oggi beneficiare di maggiori ritorni legati agli investimenti all'estero, giustificati dalla diminuzione dei costi associati agli investimenti stessi. Si evidenzia infatti un marcato miglioramento degli indicatori di facilità commerciale e di investimento nei paesi recettori (tabella 10), e un'associata diminuzione dei costi di export e insediamento. Queste dinamiche hanno reso possibile lo sviluppo delle multinazionali tascabili. Paradossalmente, è oggi più attraente per un'impresa non grande operare decisioni di internazionalizzazione di quanto non lo fosse per una grande impresa che abbia intrapreso il suo sentiero di crescita internazionale nella prima fase della globalizzazione. Questo

perché il costo al margine è oggi più basso. Se da un lato le medie imprese italiane hanno mostrato una straordinaria capacità di trasformarsi e reagire agli stimoli del mercato, dall'altro sono ancora deboli sia dal punto di vista della *governance* sia per quanto riguarda gli aspetti patrimoniali. Manca ancora una coscienza di classe dirigente; queste imprese spesso non riescono a fare sistema e a far sentire la propria voce, anche a causa di un'impermeabilità della politica e una struttura imprenditoriale, che spesso non va oltre quella familiare. Le azioni di *policy* che i risultati di questo studio possono suggerire vanno almeno in tre direzioni: migliorare le capacità manageriali e di *governance* delle PMI con attività di *advisory* all'internazionalizzazione; favorire la crescita dimensionale; far emergere la consapevolezza di una classe di imprese che si è anche affermata a livello internazionale, diffondendo fiducia nel sistema produttivo italiano e identificando esperienze di successo replicabili.

Bibliografia

- Acs, Z. J., R. Morck, J. M. Shaver e B. Yeung, 1997, 'The Internationalization of Small and Medium-Sized Enterprises: A Policy Perspective', *Small Business Economics* 9(1), 7–20.
- Baldwin, J.R. e Gu, W. (2003). "Export market participation and productivity performance in Canadian manufacturing", *Canadian Journal of Economics*, vol. 36, pp. 634–57.
- Bernard, A. e Jensen, J.B. (1995). "Exporters, jobs and wages in US manufacturing: 1976–1987", *Brookings Papers on Economic Activity, Microeconomics*, pp. 67–119.
- Bernard, A.B., Redding, S. e Schott, P. (2003) "Product choice and product switching", NBER Working Paper 9789.
- Blalock, G. e Gertler, P.J. (2004). "Learning from exporting revisited in less developed setting", *Journal of Development Economics*, vol. 75, pp. 397–416.
- Borin A. e Lamieri M. (2007) " Misurare la qualità dei beni nel commercio internazionale, Working Paper della fondazione Manlio Masi, n.1/2007.
- Buckley, P. J., 1989, 'Foreign Direct Investment by Small and Medium Sized Enterprises: The Theoretical Background', *Small Business Economics* 1(2), 89–100.
- Bugamelli, M. e Infante L. (2002) "Sunk costs to exports", *Bank of Italy Research Papers*.
- Bugamelli M., Cipollone P. e Infante L. (2000), "L'internazionalizzazione delle imprese italiane negli anni 90", *Rivista italiana degli economisti*, n. 3.
- Bugamelli M., Cipollone P. e Infante L. (2001), "Le imprese italiane all'estero: una valutazione quantitativa per strategia d'accesso" in "Le imprese esportatrici italiane: caratteristiche, performance e internazionalizzazione" a cura di Beniamino Quintieri, Bologna, Il Mulino.
- Castellani D. e Barba Navaretti G. (2004), "Investimenti diretti all'estero ed effetti nel paese di origine. Il caso dell'Italia, in "Rapporto ICE 2003-2004".
- Cross A. e Tan H. (2004), *China and the round tripping phenomenon: a re-avaluation and future trends*, Mimeo, Leeds University Business School, Centre for Chinese Business and Development e il riquadro di Sanfilippo.
- Calza M. G., de Panizza A. e Rossetti S. (2007), "Dinamica dell'internazionalizzazione delle imprese manifatturiere italiane nel periodo 2000-2004" in Rapporto ICE 2006 - 2007 "L'Italia nell'economia internazionale"
- Clerides, S., Lach, S. e Tybout, J. (1998). "Is learning by exporting important? Micro-dynamic evidence from Columbia, Mexico and Morocco", *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 113, pp.903-948.
- Costa S. (2007), "La delocalizzazione nel settore manifatturiero italiano: primi risultati dall'inchiesta ISAE 2007" in Rapporto ICE 2006 - 2007 "L'Italia nell'economia internazionale"
- Krugman P. R. (1981), "Intraindustry Specialization and the Gains from Trade", *The Journal of Political Economy*, Vol. 89, No. 5, pp. 959-973

- Greenaway D. e Kneller R. (2007), "Firm heterogeneity, exporting and foreign direct investment", *The Economic Journal*, 117, F134–F161.
- Helpman, E., Melitz, M. e Yeaple, S. (2004). "Export versus FDI", *American Economic Review*, vol. 94, pp. 300–16.
- ICE (2007), "Rapporto ICE 2006-2007, l'Italia nell'economia internazionale".
- Lanza A. e Quintieri B. (2007) "Eppur si muove: come cambia l'export italiano", Rubettino.
- Lanza A. e Stanca L. (2006), "Segnali di riposizionamento nelle strategie degli esportatori italiani", *Imprese e Territorio, Rivista di analisi economica*, n.1/2006.
- Lamieri M. e Lanza A. (2006), "La ripresa passa attraverso la qualità: un'analisi del potere di mercato delle imprese italiane", *Imprese e Territorio, Rivista di analisi economica*, n.1/2006.
- Markusen, Melvin, Kaempfer e Maskus (1996) "International Trade: Theory and Evidence", McGraw Hill.
- Melitz, M. (2003). "The impact of trade on intra-industry reallocations and aggregate industry productivity", *Econometrica*, vol. 71, pp. 1695–725.
- Melitz M. e Ottaviano G. (2005). "Market Size, Trade, and Productivity", NBER Working Paper No. 11393.
- Raff H., Ryan M. e Staehler F. (2006), "Asset ownership and foreign-market entry", CESifo working paper n.1676.
- Raff H., Ryan M. e Staehler F. (2008), "Firm Productivity and the Foreign-Market Entry Decision", Kiel Economics Working Paper 2008/02.
- Unctad (2006), *World Investment Report*, New York and Geneva,
- Unctad (2007a), *Foreign Direct Investment surged again in 2006*, Press releases, Unctad/Press/pr/2007/001.
- Unctad (2007b), *Rising FDI into China: the factors behind the numbers*, Press releases, Unctad/Press/pr/2007/002.