

XXIV CONFERENZA ITALIANA DI SCIENZE REGIONALI

INTERNAZIONALIZZAZIONE DEL SISTEMA BANCARIO E PROPENSIONE ALL'EXPORT DELLE PROVINCE ITALIANE

Enrico BERETTA, Silvia DEL PRETE e Stefano FEDERICO

Banca d'Italia – Nucleo per la Ricerca Economica, Via Dante 3, 16121, Genova

Il lavoro riflette esclusivamente le opinioni degli autori e non impegna la responsabilità dell'Istituto di appartenenza.

SOMMARIO

Utilizzando un data set che aggrega a livello provinciale dati di fonte Centrale dei Bilanci e Banca d'Italia, l'obiettivo del lavoro è quello di verificare, per il periodo 1990-2000, la relazione tra propensione all'export delle province italiane e grado di internazionalizzazione dei sistemi creditizi locali. Le evidenze suggeriscono che una maggiore proiezione estera delle banche (sotto forma di sportelli e filiazioni) influenza positivamente il commercio internazionale delle province italiane. Quest'ultimo risulta favorito anche dalla densità della rete bancaria interna e dall'esistenza di agglomerazioni produttive, quali distretti e gruppi di imprese. La presenza di banche internazionalizzate sembrerebbe rilevante in particolare nei settori ad alta tecnologia.

1. INTRODUZIONE

L'obiettivo del presente lavoro consiste nel verificare se l'internazionalizzazione del sistema bancario favorisce la propensione ad esportare delle province italiane. Il presupposto teorico è che la presenza locale di banche, specialmente con proiezione internazionale, agevoli il sistema produttivo locale nella fase di esportazione dell'*output*, mediante l'attivazione contemporanea del canale finanziario e di quello informativo.

L'intermediario interviene nel rapporto tra l'esportatore e l'importatore svolgendo una duplice funzione: da un lato, esso fornisce alla propria clientela consulenza sui mercati stranieri, contribuendo anche allo *screening* e *monitoring* della controparte; dall'altro, interviene nella fase di conclusione del rapporto, sia attraverso la concessione di finanziamenti all'*export*, sia mediante la prestazione di servizi di pagamento a garanzia del buon fine della transazione. In questo modo, il suo intervento attenua le difficoltà che insorgerebbero a seguito della distanza geografica tra esportatore e importatore, facilitando l'incontro e la realizzazione dello scambio tra le parti.

Diverse fonti suggeriscono che tale fenomeno sia empiricamente rilevante. In primo luogo, la ripartizione per aree geografiche degli sportelli e degli uffici di rappresentanza all'estero appare simile a quella delle esportazioni nazionali; anche per le filiazioni si ottiene un risultato analogo, con l'eccezione di una maggiore presenza in paesi aventi una legislazione bancaria o fiscale favorevole (fig. 1). Inoltre, secondo un'indagine effettuata presso le principali banche italiane, la presenza sui mercati esteri sarebbe legata principalmente all'esigenza di seguire la clientela nel processo di internazionalizzazione; tale motivazione sarebbe più importante rispetto all'accesso a piazze finanziarie rilevanti, allo sviluppo dell'attività di intermediazione e all'esistenza di condizioni di vantaggio fiscale (Istituto Affari Internazionali, 2000). Infine, Portes e Rey (1999) confermano l'ipotesi che le filiali estere delle banche svolgano un'importante funzione di acquisizione di informazioni sui mercati stranieri. In particolare, essi verificano che una maggiore presenza creditizia in un paese straniero influenza positivamente l'ammontare di investimenti di portafoglio diretti verso il paese considerato.

L'analisi empirica che viene effettuata nel presente lavoro è interessante sotto vari profili. Il primo attiene ai notevoli cambiamenti che hanno caratterizzato la rete estera delle banche italiane negli ultimi anni. Oltre a intraprendere una razionalizzazione delle dipendenze nei Paesi stranieri, esse hanno incrementato il ricorso all'acquisizione di banche estere, in particolare nell'Europa centrale e orientale (De Bonis, Farabullini e Piazza, 2000).

In secondo luogo, vi è una crescente attenzione alle determinanti della competitività internazionale delle diverse aree territoriali. Al riguardo, si ritiene di primaria importanza, anche in un'ottica di *policy*, valutare empiricamente se il sistema bancario, mediante la sua presenza all'estero, possa svolgere un ruolo importante in questa direzione. È altresì opportuno verificare se la presenza di agglomerazioni produttive, quali distretti industriali o strutture di gruppi

di imprese, possa sostituire in parte il patrimonio informativo veicolato dall'intermediario finanziario, sfruttando canali alternativi che si attivano in virtù delle economie di condivisione tipiche dell'associazionismo.

In terzo luogo, il lavoro intende colmare un vuoto nella letteratura empirica. In precedenza, diversi contributi si sono occupati della struttura e delle peculiarità territoriali delle esportazioni italiane, anche in relazione alle economie di agglomerazione di tipo distrettuale (Viesti 1995, Conti e Menghinello 1995, Bronzini 2000a). Un altro filone di ricerche si è invece concentrato sull'importanza che i sistemi locali del credito rivestono per lo sviluppo economico territoriale. In un'analisi di lungo periodo, Cosci e Mattesini (1997) trovano ad esempio che le province maggiormente dotate di sportelli e impieghi bancari (in relazione al valore aggiunto) hanno registrato tassi di crescita economica più elevati. Sulla base di indicatori analoghi di sviluppo del mercato locale del credito, Bronzini (2000b) evidenzia un impatto positivo sulle esportazioni provinciali. Non esistono però, a nostra conoscenza, analisi che si siano soffermate a capire le interconnessioni tra la proiezione internazionale del sistema bancario di un'area territoriale e la propensione all'esportazione delle imprese che operano in quell'area.

La struttura del lavoro è la seguente. La base dati e le variabili utilizzate sono descritte nel paragrafo 2, mentre il paragrafo 3 espone il modello e il metodo di stima. Nella quarta sezione sono presentati i risultati principali dell'analisi econometrica. I paragrafi 5 e 6 forniscono rispettivamente approfondimenti su dati micro per impresa e su dati Istat per aree di destinazione delle esportazioni. La sezione 7 trae le conclusioni.

2. LA BASE DATI E LE VARIABILI UTILIZZATE

L'analisi del rapporto tra internazionalizzazione delle banche e propensione all'export è effettuata impiegando la provincia quale unità di osservazione. Nel quadro di ricerche sullo sviluppo locale, essa costituisce infatti l'ambito territoriale più ristretto per il quale sia disponibile un vasto insieme di informazioni, che includono tanto dati di natura reale quanto informazioni di tipo finanziario e bancario. Questo approccio consente di tenere conto di eventuali effetti di *spillover*: in un contesto caratterizzato da agglomerazioni di imprese, ad esempio, la conoscenza di un mercato estero proveniente da una banca "internazionalizzata" potrebbe portare benefici non solamente all'azienda che ha rapporti con la banca, ma anche a imprese contigue.

Il data set utilizzato contiene dati annuali dal 1990 al 2000, disaggregati su 103 province¹ e 4 settori di attività economica, per un totale di 3328 osservazioni. La ripartizione settoriale adottata segue la classificazione merceologica Pavitt: beni tradizionali; beni con rilevanti economie di scala; beni specializzati; beni a elevata tecnologia. Questo tipo di segmentazione

¹ Per gli anni che vanno dal 1990 al 1995 le province considerate sono le 95 esistenti prima dello scorporo di 8 nuove unità amministrative.

consente di cogliere in maniera puntuale le specializzazioni nell'export, pur senza giungere a una disaggregazione eccessiva, che rischierebbe di pregiudicare la numerosità delle osservazioni in ogni cella provincia/settore. Il resto del paragrafo è dedicato all'esposizione delle principali caratteristiche delle variabili utilizzate. Per una descrizione completa, si rinvia all'Appendice; le statistiche descrittive sono nella tavola 1.

2.1 Propensione all'export

La variabile dipendente – quota delle vendite effettuate all'estero dalle imprese provinciali, *proxy* della loro propensione all'export – è stata ricavata dalla banca dati della Centrale dei Bilanci, aggregando, per ogni provincia e settore Pavitt, le esportazioni e il fatturato delle imprese censite² (tra le 22.000 e le 26.000 per ogni anno) e calcolandone successivamente il rapporto.

Un criterio alternativo sarebbe stato l'utilizzo dei dati Istat sul commercio estero, più analitici e completi. In questo caso, tuttavia, non sarebbe stato disponibile un idoneo denominatore al quale raffrontare le esportazioni: infatti, il valore aggiunto provinciale, che costituirebbe la variabile più adatta allo scopo, non è disponibile con una disaggregazione settoriale tale da consentire la ricostruzione dei raggruppamenti Pavitt.

Con riferimento alle esportazioni, comunque, la rappresentatività del campione Centrale dei Bilanci rispetto ai dati Istat è elevata nel periodo considerato. L'export delle imprese presenti nel campione Cebil costituisce mediamente il 55-60 per cento del totale censito dall'Istat. Nel corso degli anni in esame, poi, la distribuzione per province e settori delle esportazioni delle imprese Cebil mostra un tasso di correlazione superiore al 90 per cento con la corrispondente ripartizione misurata sull'universo Istat.

Nella media del periodo in esame la propensione all'export delle province italiane appare di poco superiore al 16 per cento. Essa ha mostrato una crescita nel tempo, passando da valori inferiori al 13 per cento all'inizio del decennio a oltre il 20 per cento negli ultimi anni disponibili. Tale propensione appare più elevata della media nei settori di specializzazione, mentre non risulta sensibilmente differenziata nei tre rimanenti raggruppamenti Pavitt.

Sotto il profilo geografico la differenziazione appare spiccata (fig. 2). Diversamente dallo sviluppo economico in senso lato, tuttavia, la propensione all'export è fortemente differenziata anche tra province contigue, e non segue la classica ripartizione Nord-Sud che discrimina le aree a maggior valore aggiunto pro capite da quelle a produttività inferiore.

² Sono state considerate appartenenti a una provincia le imprese aventi in essa sede amministrativa.

2.2 Internazionalizzazione del sistema bancario

A livello di singola banca, l'internazionalizzazione può essere misurata sulla base della rete distributiva estera (sportelli dislocati in altri paesi), della disponibilità di uffici di rappresentanza all'estero (quali punti di raccolta informazioni e contatto con operatori non residenti), della presenza di filiazioni, ovvero di partecipazioni in banche straniere³. L'indicatore utilizzato nel lavoro tiene conto degli sportelli esteri e delle filiazioni, in quanto, trattandosi di strutture operative, attraverso il loro utilizzo congiunto è possibile studiare in modo diretto il duplice ruolo informativo e finanziario del sistema creditizio sul commercio internazionale. In primo luogo è stato costruito, per ogni banca, il rapporto percentuale tra sportelli e filiazioni estere e gli sportelli nazionali detenuti dalla stessa. Successivamente, per ogni provincia è stata calcolata la media degli indici delle banche insediate, ponderati in base alla quota di fondi intermediati nella provincia.

Nel periodo considerato tale indicatore assume un valore medio di 0,71 per cento⁴; ciò significa che il numero di sportelli esteri e filiazioni delle banche nazionali è in media di poco superiore allo 0,7 per cento di quello delle dipendenze interne. Tale indice è progressivamente diminuito negli anni, in conseguenza di un'espansione della rete distributiva interna molto più rapida dell'allargamento della presenza estera⁵.

2.3 Altre variabili finanziarie

Accanto agli indici di internazionalizzazione del sistema bancario, si considerano altri indicatori provinciali di natura finanziaria, che possono avere un'influenza sulla propensione all'export delle aziende locali: si tratta della densità della rete bancaria, del grado di concentrazione del mercato locale del credito e del grado di indebitamento delle imprese.

La densità della rete bancaria è approssimata dal numero di sportelli bancari pro capite operativi nella provincia. La dotazione media del periodo considerato è di 0,44 sportelli bancari per ogni 1.000 abitanti, in forte crescita nel tempo (da 0,32 nel 1990 a 0,53 nel 2000). Nell'ambito dei diversi anni, la variabilità *cross-section* è ugualmente molto elevata, con le province a più alta densità bancaria che espongono un numero di sportelli pro capite circa cinque volte superiore a quelle meno dotate.

La concentrazione del mercato creditizio provinciale viene misurata dall'indice di Herfindahl calcolato sugli impieghi. L'indice medio, pari a 0,15, è leggermente diminuito nel tempo, con la progressiva diversificazione territoriale del raggio di attività delle banche nazionali. Le

³ Le fonti informative utilizzate sono l'archivio Siotec della Banca d'Italia per gli sportelli esteri e gli uffici di rappresentanza, e l'Albo dei gruppi per le filiazioni.

⁴ Tale media è calcolata sui dati pooled senza ponderazione.

⁵ Per un riepilogo della dinamica della presenza estera delle banche italiane, cfr. tav. 2.

situazioni delle singole province sono estremamente diversificate, con coefficienti di concentrazione che vanno da un minimo di 0,03 a un massimo di 0,48.

Il grado di indebitamento provinciale può essere interpretato sia come indicatore di tensione della struttura finanziaria, sia quale *proxy* della dimensione media delle aziende della provincia⁶. L'indicatore di *leverage* è calcolato rapportando, in termini percentuali, i debiti finanziari al complesso di questi ultimi e dei mezzi propri per l'insieme delle imprese residenti in ogni provincia. Il *leverage* medio del periodo – 56 per cento circa – denota un ammontare di debiti finanziari lievemente superiore a quello dei mezzi propri; il suo valore appare relativamente stabile nel tempo, con una leggera contrazione negli anni più recenti. Al di là di un numero limitato di casi, anche la varianza *cross-section* è contenuta: oltre la metà delle osservazioni mostra un indice compreso tra 50 e 61 per cento.

2.4 Variabili reali

Sono state definite ulteriori variabili atte a controllare per attributi ambientali di natura reale. La presenza in una provincia di strutture di gruppo è stata misurata con il rapporto tra le esportazioni delle imprese facenti parte di un gruppo e le vendite all'estero complessive della provincia. A conferma della pervasività delle strutture di gruppo nel nostro paese, l'indicatore medio risulta elevato, posizionandosi al 58 per cento. Esso si mostra in lieve crescita nel tempo; la differenziazione interprovinciale è notevole, come mostra la distanza tra primo e terzo quartile (rispettivamente 41 e 81 per cento).

Un altro fattore potenzialmente in grado di favorire l'export è la quotazione di impresa, in particolare se questa avviene all'estero. Per catturare questo fenomeno è stata inserita una variabile che raffronta l'export delle imprese quotate su mercati mobiliari stranieri alle esportazioni complessive della provincia. Dato il ristretto numero di imprese quotate su mercati esteri, tale indice è diverso da zero soltanto per poche province; in alcuni casi, tuttavia, esso assume valori di rilievo, in considerazione della grande importanza di queste imprese nelle rispettive economie locali.

Il grado di distrettualità della provincia è basato sulla ripartizione dell'occupazione provinciale fra sistemi locali del lavoro che si configurano come distrettuali e sistemi non aventi questa natura (classificazione Sforzi-Istat⁷). La variabile è *time-invariant* per gli anni considerati, in quanto è costruita sulla base dell'occupazione media nei sistemi locali del lavoro (SLL) negli anni compresi tra il 1998 e il 2000⁸. In gran parte delle province l'indice di di-

⁶ Le imprese di dimensione maggiore, riscuotendo maggiore fiducia presso il sistema bancario, riescono infatti a ottenere un ammontare più elevato di debiti finanziari in rapporto ai mezzi propri rispetto alle unità di dimensione inferiore (Sapienza, 1997). Per maggiori dettagli riguardo alle possibili interpretazioni di questa variabile si fa rinvio al paragrafo 3 dove vengono riassunti gli *a priori* sui segni attesi dei parametri stimati.

⁷ Cfr. Sforzi (1991) e Istat (1997).

⁸ Non risulta possibile calcolare valori specifici per anno in accettabile continuità: le serie storiche dell'occupazione nei SLL presentano infatti una frattura in corrispondenza del 1997, anno per il quale non è di-

strettualità è contenuto: il valore mediano è infatti pari al 12,4 per cento, e il primo quartile è pari a zero. Esistono tuttavia province caratterizzate da valori molto elevati, che innalzano la media al 27,7 per cento.

3. IL MODELLO TEORICO E IL METODO DI STIMA

Per far emergere quanto contano i fattori finanziari per la propensione all'export delle province italiane è stata individuata una specificazione che, alla luce dei due filoni di letteratura esistenti (cfr. il paragrafo 1), mettesse in rilievo il ruolo dell'internazionalizzazione del sistema creditizio locale. L'approccio che è stato seguito è quello di sfruttare la dimensione *panel* del data set sottoponendo a verifica la seguente relazione (nella quale i , k e t rappresentano rispettivamente province, settori e anni):

$$\begin{aligned} \text{Prop. all'export}_{ikt} = & \alpha + \gamma_1 \text{Internazionalizz. bancaria}_{it} + \gamma_2 \text{Sportelli pro capite}_{it} \\ & + \gamma_3 \text{Concentrazione bancaria}_{it} + \gamma_4 \text{Leverage}_{it} + \beta'(X_{it}) \\ & + \eta_{ikt} \end{aligned} \quad (1)$$

Il modello così specificato tende a valutare l'effetto differenziale dei fattori di natura finanziaria sulla propensione all'export delle province, tenendo distinti il grado di internazionalizzazione bancaria delle singole province, la diffusione della rete commerciale delle banche, la concentrazione bancaria e il livello di indebitamento delle imprese operanti a livello provinciale. Il contributo all'export dei fattori appena specificati si ottiene dopo aver controllato per un vettore X_{it} di fattori esplicativi, principalmente di natura reale, quali il grado di distrettualità, la presenza di gruppi di imprese e di società quotate sui mercati esteri.

La struttura ipotizzata per i residui è la seguente:

$$\eta_{ikt} = \delta_{ik} + d_t + \varepsilon_{ikt} \quad (a)$$

ove ε_{ikt} identifica la classica componente dei residui supposti indipendenti, identicamente distribuiti e aventi media zero, d_t rappresenta la componente ciclica invariante per provincia e settore e infine δ_{ik} , la parte idiosincratICA dell'errore persistente nel tempo e attribuibile a ciascuna osservazione individuata dall'incrocio provincia-settore. Quest'ultima componente risulta a sua volta scomponibile come segue:

$$\delta_{ik} = u_i + v_k \quad (b)$$

in cui u_i e v_k costituiscono, rispettivamente, la componente dell'errore *time-invariant* specifico alle 103 province e ai 4 settori Pavitt⁹.

sponibile alcun dato. Per gli anni precedenti, la differente configurazione dei dati li rende non confrontabili con quelli più recenti.

⁹ Per un approccio econometrico simile, si veda anche Mori e Rolli (1998).

La struttura dell'errore espressa nella (a) è caratteristica dei modelli conosciuti come *Two-way fixed effect* o *Two-way error component model* (Baltagi, 1995). L'algebra matriciale che si richiede per modellare tale struttura dell'errore è complessa, ma poiché – come suggerito anche in letteratura (Greene, 1993) – il numero dei periodi nel *panel* non è elevato, possiamo implementare l'effetto fisso attribuibile al ciclo d_t inserendo semplicemente delle dummy annuali.

Considerare invece un effetto fisso specifico per ciascuna coppia provincia-Pavitt (circa 400 osservazioni per anno) significava perdere numerosi gradi di libertà. Si è scelto pertanto di scindere l'errore idiosincratico δ_{ik} nelle sue due componenti provinciale e settoriale, approssimando l'effetto fisso settoriale *time-invariant* con dummy Pavitt. È plausibile infatti immaginare che vi siano specificità settoriali, legate a economie di scala e strutture di costo e offerta, che risultano correlate con gli altri regressori, soprattutto di natura reale, ma che nel decennio da noi considerato restano invarianti. Non si è invece ritenuto opportuno inserire un effetto fisso per le specificità provinciali, fermandoci a considerare dummy area per tenere conto di caratteristiche persistenti nel periodo specifiche alle cinque macroaree nazionali (Nord Ovest, Nord Est, Centro, Sud, Isole)¹⁰.

Pertanto la specificazione (1) diviene:

$$\begin{aligned} \text{Prop. all'Export}_{ikt} = & \alpha + \gamma_1 \text{Internazionalizz. bancaria}_{it} + \gamma_2 \text{Sportelli pro capite}_{it} \\ & + \gamma_3 \text{Concentrazione bancaria}_{it} + \gamma_4 \text{Leverage}_{it} + \beta'(X_{it}) \\ & + \phi_1 \sum \text{Dummy area} + \phi_2 \sum \text{Dummy Pavitt} \\ & + \phi_3 \sum \text{Dummy anno} + \varepsilon_{ikt} \end{aligned} \quad (2)$$

in cui, accanto alla componente *random* dell'errore, compaiono dummy territoriali per cinque aree geografiche, dummy per le quattro disaggregazioni settoriali Pavitt e dummy annuali, allo scopo di controllare, rispettivamente, per specificità territoriali, settoriali e per isolare l'effetto ciclico.

Per superare il problema dell'endogeneità e della simultaneità che sussiste tra la variabile dipendente (propensione all'export) e l'indice di internazionalizzazione bancaria provinciale è stata adottata la tecnica del *Two-Stage Least Squares (2SLS)*, che permette l'utilizzo di variabili strumentali per la variabile supposta endogena (grado di proiezione all'estero delle banche)¹¹. Inoltre, essendo plausibile che anche altre variabili, soprattutto finanziarie, siano interessate - sebbene in misura decisamente minore - da *reverse causation* rispetto alla propen-

¹⁰ Il test di Hausman ha rigettato l'ipotesi che vi fossero specificità provinciali *time-invariant* correlate con i regressori, supportando quindi la validità del modello basato sulla stima GLS dei parametri. Il test è stato condotto considerando anche un effetto fisso specifico per ogni coppia provincia-settore, secondo la struttura (a) dell'errore, ma anche in questo caso lo stimatore GLS è risultato da preferire, in quanto gli effetti fissi non risultano significativi adottando un livello di confidenza almeno del 5 per cento.

¹¹ Per la descrizione delle variabili strumentali si fa rinvio al paragrafo successivo.

sione a esportare delle diverse province, nella specificazione tutti gli altri regressori sono stati ritardati di un periodo¹², ossia:

$$\begin{aligned} \text{Prop. all'Export}_{i,k,t} = & \alpha + \gamma_1 \text{Internazionalizz. bancaria}_{i,t} (\text{Instrumented}) + \gamma_2 \text{Sportelli pro capite}_{i,t-1} \quad (3) \\ & + \gamma_3 \text{Concentrazione bancaria}_{i,t-1} + \gamma_4 \text{Leverage}_{i,t-1} + \beta' (X_{i,t-1}) \\ & + \phi_1 \sum \text{Dummy area} + \phi_2 \sum \text{Dummy Pavitt} \\ & + \phi_3 \sum \text{Dummy anno} + \varepsilon_{ikt} \end{aligned}$$

Le stime sono state effettuate servendosi della tecnica dei minimi quadrati generalizzati e le variabili sono state inserite in livelli; trattandosi infatti di indici percentuali o di indicatori pro capite non si è ritenuto opportuno procedere all'utilizzo di valori espressi in logaritmo, in quanto la variabilità attribuibile alla diversa unità di misura dei regressori risulta in questo caso pressoché ininfluenza.

In merito agli *a priori* sui segni attesi dalla specificazione, pare lecito aspettarsi che un maggior livello di proiezione estera delle banche influenzi positivamente la propensione ad esportare, così come una maggiore presenza di sportelli sul territorio (*proxy* di dinamicità finanziaria), per l'attivazione dei canali informativi e finanziari di supporto al commercio estero, discussi in precedenza. Ci si può aspettare invece che una minore concorrenza nei mercati provinciali del credito disincentivi l'offerta di servizi finanziari più sofisticati, quali quelli a supporto delle esportazioni.

Parrebbe inoltre logico attendersi che l'appartenenza a gruppi di imprese o la quotazione, se effettuata su mercati esteri, incentivi *ceteris paribus* la capacità di esportare. In merito a quest'ultimo aspetto, esistono in effetti lavori empirici che dimostrano come il commercio internazionale delle imprese cresca dopo il *cross-listing*, soprattutto se quest'ultimo avviene sul mercato statunitense¹³. L'appartenenza a gruppi industriali attenua invece l'effetto "dimensione", che spesso può creare barriere all'export per le imprese minori¹⁴, e riduce anche l'insorgere di eventuali vincoli finanziari, vista la maggiore probabilità che si sviluppino mercati interni dei capitali. Nello stesso senso, anche la diffusione di distretti industriali potrebbe accrescere la propensione all'export, qualora le esternalità positive che si creano tra le imprese si riverberino anche nella strutturazione della 'funzione export' del distretto.

Di minore immediatezza appare invece il risultato atteso sul segno del *leverage* delle imprese provinciali. In effetti, già a livello di impresa in letteratura l'interpretazione del grado di indebitamento appare ambigua: da un lato, esistono lavori che trovano come il *leverage* è correlato positivamente con la dimensione d'impresa, dall'altro, si individuano studi che evidenziano come il livello di indebitamento sia invece più elevato per le PMI¹⁵. A livello provin-

¹² Sono state condotte analisi di sensitività con tutte le variabili contemporanee, eccetto l'indice di internazionalizzazione bancaria (strumentato); tale scelta non influisce sul segno e sulla significatività dei coefficienti stimati.

¹³ Cfr. Pagano, Röell e Zechner (2001).

¹⁴ Bugamelli e Infante (2003).

¹⁵ Per le due interpretazioni, cfr. rispettivamente Sapienza (1997) e Staderini (2001). Per una discussione più ampia si veda anche Magri (2002). Enria (1999), effettuando un'analisi sui dati di bilancio delle imprese euro-

ziale, qualora il *leverage* risulti interpretabile come *proxy* della rischiosità ci si dovrebbe attendere un segno negativo, dato che maggiore è il rischio minore è la probabilità di essere affidato dal sistema bancario, anche per operazioni di finanziamento o anticipo sulle esportazioni; se si legge invece come *proxy* dimensionale, il segno potrebbe anche essere positivo, in quanto essendovi comunque costi fissi nell'esportazione, la propensione all'export dovrebbe essere maggiore nelle province dove operano imprese mediamente più grandi¹⁶.

4. I RISULTATI

4.1 Risultati complessivi

I risultati della specificazione *baseline* sul periodo 1990-2000 sono riportati nella tav. 3, dove sono stati adottati come strumenti per la variabile di internazionalizzazione bancaria, ritardi della stessa sempre più ampi (colonne I, II e III). Il *lag 3* rappresenta, a nostro avviso, il ritardo da preferire perché permette di considerare ancora entrambe le forme di internazionalizzazione bancaria di tipo operativo: sportelli e filiazioni. Su queste ultime i dati sono infatti disponibili solo a partire dal 1992; pertanto, *lags* troppo ampi dell'indicatore di penetrazione bancaria all'estero (es. lag5-10) risultano di fatto calcolati solo sugli sportelli all'estero. Inoltre, dalla regressione *first stage* della prima stima, il *lag 3* risulta essere uno dei migliori strumenti tra tutti i ritardi disponibili. Per tali motivazioni, nelle analisi successive continueremo ad utilizzare il ritardo di 3 periodi come variabile strumentale.

Prendendo in considerazione la prima stima effettuata (tav. 3, colonna I), sull'intero campione le variabili finanziarie e di controllo presentano i segni attesi.

La presenza bancaria sul territorio ha un forte impatto sul grado di internazionalizzazione commerciale della provincia. L'esistenza *in loco* di banche che hanno una propria rete commerciale operativa all'estero (sotto forma di sportelli o filiazioni) incentiva ulteriormente la propensione all'export: l'ausilio di un intermediario bancario costituisce una fonte informativa non surrogabile per conoscere appieno il rischio e la qualità della controparte, oltre che un centro di consulenza e supporto finanziario. Il *leverage* delle imprese provinciali, pur presentando un segno positivo non risulta invece significativo. Lo stesso si verifica per la concentrazione dei mercati locali del credito.

L'esistenza nella provincia di imprese appartenenti a gruppi incentiva ulteriormente, *ceteris paribus*, la quota delle esportazioni provinciali: in tal caso, la presenza nel gruppo di società collocate nei paesi di destinazione delle esportazioni o l'attivazione di mercati interni dei

pee, trova come dopo aver controllato per alcune caratteristiche individuali (età, prospettive di sviluppo, redditività, ecc.) il *leverage* cresce con l'aumentare della dimensione d'impresa in tutti i paesi europei, inclusa l'Italia.

¹⁶ È plausibile ipotizzare che l'ambiguità del segno sul *leverage* si attenui in un'analisi disaggregata per settore; in questo caso, infatti, vi sarebbe maggiore omogeneità, all'interno di ciascun comparto, sia nelle funzioni di costo e di profitto sia soprattutto nel grado di dipendenza da fonti finanziarie esterne.

capitali coadiuva il commercio internazionale, generando un vantaggio competitivo a favore delle province dove più incisiva è l'operatività dei gruppi societari. Nelle nostre stime la variabile relativa alle esportazioni di imprese quotate all'estero, sebbene positiva, non risulta significativa; ciò pare tuttavia dovuto alla scarsa numerosità dei casi in cui tale indicatore ha un valore diverso da zero (ultimo quartile dell'intero campione). Di contro, la distrettualità favorisce notevolmente l'export provinciale, in virtù delle esternalità positive e delle economie di agglomerazione che si vengono a creare.

Le dummy area mostrano la maggiore propensione all'export delle province settentrionali rispetto alle altre zone (*benchmark* Isole), in particolare per quelle collocate nel Nord Est; mentre le variabili dummy relative alla classificazione settoriale Pavitt segnalano come la presenza in ambito provinciale di produzioni specializzate abbia un effetto positivo sulla quota di esportazioni (*benchmark* settori tradizionali).

Per verificare la sensitività dei risultati rispetto allo strumento scelto come base (lag3), sono state condotte - come già anticipato - altre analisi, mediante l'utilizzo di ritardi alternativi e sempre più lontani nel tempo. Pertanto, cercando di sfruttare al meglio la profondità temporale dell'indice di internazionalizzazione bancaria, si sono riportati i risultati di due ulteriori stime *Two-Stage Least Squares*, nelle quali sono stati impiegati come variabili strumentali, rispettivamente, i valori ritardati da tre a cinque periodi (inseriti contemporaneamente) e il solo ritardo di dieci periodi dell'internazionalizzazione bancaria. I risultati di tali prove di robustezza sono riportati nella tav. 3, colonne II e III: nella prima regressione i segni e la significatività delle variabili risultano in linea generale confermati rispetto alla *baseline*, mentre nella stima con il *lag10* come strumento per l'internazionalizzazione bancaria, quest'ultima variabile non risulta essere più significativa e perdono di importanza anche molte delle altre variabili esplicative¹⁷.

4.2. Analisi di robustezza

Poiché anche i ritardi della variabile finanziaria principale potrebbero essere affetti dai problemi di endogeneità che caratterizzano il suo valore contemporaneo, per rafforzare i check di robustezza abbiamo ricercato variabili strumentali differenti rispetto ai *lags* dell'indice bancario di penetrazione estera. In tal senso, si è proceduto a individuare, mediante un'analisi *probit*, non riportata, condotta su dati micro per banca, quali sono le possibili determinanti dell'internazionalizzazione bancaria¹⁸.

¹⁷ Nell'interpretazione di tale risultato, occorre tenere presente che il *lag 10* è uno strumento meno 'buono' rispetto a *lag* più ravvicinati; nel primo stadio della regressione 2SLS, ad esempio, la significatività del *lag 10* è notevolmente inferiore a quella del *lag 3*. Ciò rifletterebbe anche i notevoli cambiamenti che hanno caratterizzato la rete bancaria all'estero negli ultimi due decenni.

¹⁸ L'analisi sopra citata è stata condotta sul periodo 1990-2001, utilizzando i dati delle Segnalazioni di vigilanza e dell'archivio Siotec per l'intero sistema bancario italiano.

I risultati segnalano che tra le caratteristiche individuali, la dimensione della banca risulta essere la variabile fondamentale che accresce in modo significativo la probabilità dell'intermediario di internazionalizzarsi, confermando quanto già riscontrato in precedenti lavori sulle *cross-border shareholdings* (Focarelli e Pozzolo, 2000).

Sulla base di tale evidenza, pertanto, la dimensione bancaria, approssimata dal complesso dei fondi intermediati, è stata provincializzata adottando lo stesso sistema di ponderazione impiegato per l'indice di internazionalizzazione (cfr. il paragrafo 2.2), al fine di essere utilizzata come variabile strumentale per quest'ultima in una stima *Two-Stage Least Squares*. I risultati, riportati nella tav. 4, colonna I, evidenziano una significatività almeno all'1 per cento dell'internazionalizzazione bancaria, strumentata con la dimensione bancaria, e una permanenza di significatività anche sulle altre variabili finanziarie e reali, che nella *baseline* risultano avere effetto sulla propensione all'export.

Infine, abbiamo provato ad utilizzare come strumento anche la forma giuridica della banca, che rispetto alla capacità di internazionalizzarsi è sicuramente una variabile esogena, nell'ipotesi che alcune forme giuridiche potessero ostacolare il livello di penetrazione su mercati esteri¹⁹. Considerando quattro livelli crescenti di facilità di internazionalizzazione delle banche, così distribuiti per forma giuridica:

Tipologia di banca	<i>Rank</i> di internazionalizzazione
<i>Ex</i> BIN, Istituti di diritto pubblico	4
Banche popolari	3
<i>Ex</i> casse di risparmio	2
Banche private	1
BCC/ <i>ex</i> -ICS	0

è stato costruito per ciascuna provincia italiana un indicatore, variabile tra 0 e 4, ponderando il *rank* delle varie categorie di banche presenti sulla piazza provinciale per la quota dei fondi intermediati su tali mercati dalle diverse categorie giuridiche. I risultati della stima 2SLS, effettuata utilizzando questo indicatore come strumento per l'internazionalizzazione bancaria è riportato nella tav. 4, colonna II, e per le principali variabili fornisce risultati in linea con le precedenti stime.

¹⁹ Ai sensi delle istruzioni di vigilanza *ex lege* 375/1936 (legge bancaria *ante* TUB), l'apertura di filiali all'estero era consentita ad "aziende di credito la cui importanza si segnali per dimensioni assolute ovvero per rilevanza dell'attività sull'estero".

4.3 Differenze settoriali

Nella tavola 5 si riportano invece i risultati delle stime 2SLS a effetti *random* con dummy territoriali effettuate, a parità di indice di internazionalizzazione bancaria (sportelli e filiazioni), distintamente per i quattro raggruppamenti di imprese industriali secondo la classificazione Pavitt.

Da queste analisi emergono sensibili differenze riguardo all'importanza dell'internazionalizzazione bancaria per i vari settori. In particolare, mentre non è statisticamente rilevante per i beni tradizionali e per quelli specializzati, essa mostra un effetto positivo e significativo per gli altri comparti, specialmente per i beni ad alta tecnologia. Ciò potrebbe suggerire che la presenza all'estero del sistema bancario influisce maggiormente nei beni a elevato valore aggiunto; in questi casi, presumibilmente assume maggiore rilievo l'attività della banca di individuazione e *screening* della controparte estera²⁰.

È interessante altresì notare che l'effetto della rete estera creditizia appare minore laddove vi siano altri canali di informazioni sui mercati stranieri. Ad esempio, per le produzioni specializzate risulta più rilevante la presenza sia di gruppi di imprese sia di imprese distrettuali. È probabile che gli effetti di *spillover* informativo che si producono all'interno di società appartenenti allo stesso gruppo e tra agglomerazioni di imprese rendano meno necessario il canale bancario. Per i settori tradizionali, invece, pare assumere importanza la quotazione sui mercati internazionali.

Non è lo stesso per le produzioni *high-tech*, per le quali l'assistenza finanziaria all'estero e il più intenso utilizzo della leva finanziaria sembrerebbero suggerire un più incisivo ricorso al canale creditizio per l'esportazione dei propri prodotti, anche come forma di garanzia della qualità dell'importatore. La variabile *leverage* è significativa con segno positivo nei comparti ad economie di scala e ad alta tecnologia, in cui la dimensione media d'impresa è più rilevante.

5. UN'ANALISI SU DATI MICRO

La natura microeconomica di alcune variabili utilizzate nel modello (propensione all'export e grado di indebitamento) richiede un calcolo di provincializzazione che non sempre può risultare pienamente soddisfacente. Per questo si è ritenuto opportuno, come ulteriore check di robustezza, condurre delle stime direttamente sui dati per impresa disponibili nella Centrale dei bilanci. Questa riformulazione della *baseline* sopra riportata, presenta due vantaggi: da un lato, consente di utilizzare al meglio la rappresentatività dei dati sulla variabile dipendente; dall'altro, permette di inserire nella stima in via diretta una variabile fonda-

²⁰ L'effetto dell'internazionalizzazione bancaria sulle esportazioni di beni ad alta tecnologia si mantiene significativo all'1 per cento anche utilizzando come strumento il *lag* 10 in luogo del *lag* 3.

tale come la dimensione d'impresa, eliminando anche l'ambiguità sul segno atteso del *leverage*²¹. Inoltre, poiché il problema dell'endogeneità tra propensione all'export della singola impresa e grado di internazionalizzazione delle banche provinciali pare sensibilmente attenuato²², la stima è stata effettuata prendendo per il grado di internazionalizzazione il valore ritardato di un periodo.

La specificazione da testare è pertanto la seguente²³:

$$\begin{aligned} \text{Prop. all'Export}_{i,t} = & \alpha + \gamma_1 \text{Internazionalizz. bancaria}_{p,t-1} + \gamma_2 \text{Sportelli pro capite}_{p,t-1} \\ & + \gamma_3 \text{Concentrazione bancaria}_{p,t-1} + \gamma_4 \text{Leverage}_{i,t-1} + \gamma_5 \text{Size}_{i,t-1} \\ & + \phi_1 \sum \text{Dummy anno} + u_i + e_{i,t} \end{aligned}$$

La regressione sopra esplicitata viene stimata sul panel micro per il periodo 1990-2001 con la tecnica del *within-groups* a effetti fissi. Ciò consente di considerare ciascuna impresa come controllo di sé stessa e di controllare implicitamente per tutte le caratteristiche individuali non osservate che possono influenzare la decisione di esportare²⁴. In questo caso, nelle specificità d'impresa rientrano anche il settore e l'area di operatività, così come l'appartenenza a gruppi aziendali, a distretti industriali o la quotazione su mercati esteri, visto che nel periodo da noi considerato tali caratteristiche risultano immutate nel tempo.

Sull'intero periodo analizzato la relazione precedente fornisce risultati contrastanti rispetto alla stima condotta sui dati per provincia. Soltanto la dimensione sembra avere un effetto positivo e significativo sulla propensione all'internazionalizzazione d'impresa²⁵.

Abbiamo pertanto provato a dividere il panel in due *sub-sample* sulla base del periodo di tempo, tenendo distinti i primi anni novanta (1990-1995) dalla seconda metà del decennio (1996-2001). In questo modo si ottengono risultati differenziati e decisamente più interessanti da interpretare (cfr. la tav. 6 in appendice, colonne I e II).

Sul periodo 1990-1995, l'internazionalizzazione delle banche operanti nelle province pare avere un effetto disincentivante sulla propensione all'export delle imprese; la presenza bancaria non ha più rilievo statisticamente significativo, mentre la concentrazione dei sistemi bancari provinciali è addirittura positiva e significativa. Infine, la dimensione aziendale favorisce l'esportazione, mentre su quest'ultima attività non pare avere riflesso la rischiosità finanziaria, approssimata dal *leverage*.

²¹ Disponendo di un controllo per la dimensione, il *leverage* dovrebbe essere una buona *proxy* della rischiosità.

²² Risulta infatti estremamente difficoltoso immaginare che le banche locali scelgano di internazionalizzarsi per seguire all'estero una sola impresa. Nell'analisi micro, non vi sono pertanto i problemi di *reverse causation* che sussistono considerando la quota di export provinciale.

²³ Anche le altre variabili bancarie sono state ritardate di un periodo, per scongiurare problemi connessi all'endogeneità. Il pedice *p* all'internazionalizzazione bancaria, agli sportelli pro-capite e alla concentrazione del credito sta ad indicare la natura provinciale delle variabili, associate a ciascuna impresa sulla base della provincia di sede amministrativa.

²⁴ Il test di Hausman segnala infatti l'esistenza di variabili individuali *time-invariant* correlate con i regressori introdotti nella specificazione (ad esempio, la dimensione o il grado di rischiosità) e quindi suggerisce di utilizzare la stima a effetti fissi, che sotto quest'ipotesi risulta consistente rispetto a quella con effetti *random*.

²⁵ Per brevità, i risultati di tale stima non sono riportati nel lavoro.

Il quadro muta decisamente se si prende invece in considerazione il periodo successivo (1996-2001). Oltre a trovare conferma il fatto che la dimensione d'impresa esercita un effetto positivo sulla capacità di commercializzare all'estero i propri prodotti, le variabili bancarie risultano di nuovo con il loro segno atteso. L'indice di internazionalizzazione delle banche provinciali è infatti positivo e significativo e la presenza di sportelli sul territorio risulta favorire la propensione all'export. Di contro, l'eccessiva concentrazione dei sistemi creditizi provinciali è un disincentivo all'internazionalizzazione delle imprese, sebbene in questo caso il risultato non sia più statisticamente significativo.

Possibili spiegazioni di tali evidenze, piuttosto divergenti per i due sottoperiodi analizzati, sono da ricercare nell'ampio processo di deregolamentazione e ristrutturazione dell'industria bancaria, che, iniziato nella prima parte degli anni novanta, ha dispiegato pienamente i suoi effetti nella seconda metà del decennio scorso.

La liberalizzazione degli sportelli all'inizio degli anni novanta ha intensificato la presenza bancaria sul territorio, avvicinando le banche alle imprese e facilitando il compito delle prime di assistere con maggiore professionalità le esigenze finanziarie delle seconde.

Inoltre, l'intensificarsi delle operazioni di fusione e acquisizione, soprattutto dal 1995 in avanti, ha da un lato accresciuto la competitività del sistema creditizio nazionale a beneficio dell'efficienza, e, dall'altro, ha aumentato la dimensione media degli intermediari, facilitandone l'accesso ai mercati internazionali, attraverso l'apertura di dipendenze all'estero o mediante l'acquisizione di quote di capitale in banche straniere.

Infine, tale processo di internazionalizzazione del sistema bancario nazionale, ad opera soprattutto dei maggiori intermediari, è stato accompagnato nel corso degli anni novanta anche da un processo di ristrutturazione della presenza all'estero, con l'apertura di nuove dipendenze in aree maggiormente strategiche e la chiusura di quelle meno importanti.

Pertanto, nella seconda metà degli anni novanta, banche di maggiori dimensioni, con una presenza più capillare sul territorio nazionale, e con una struttura di sportelli e filiazioni all'estero più efficiente, potrebbero essere state maggiormente in grado di sostenere (con servizi finanziari e informativi) l'attività di esportazione del sistema produttivo, soprattutto quando tale attività di commercializzazione si è indirizzata verso aree più distanti rispetto ai centri di produzione (cfr. il par. 6).

6. UN'ANALISI PER AREE DI DESTINAZIONE

Finora la propensione all'export è stata calcolata utilizzando le informazioni contenute nella Centrale dei Bilanci. A livello di provincia e settore, comunque, i dati sulle esportazioni sono anche ricavabili a partire dalle rilevazioni sul commercio con l'estero curate dall'Istat, che presentano l'indubbio vantaggio di una copertura universale delle vendite all'estero. Co-

me variabile di scala, in assenza di dati sul valore aggiunto o sul fatturato provinciale disaggregati per settore, è stato utilizzato il numero di addetti, secondo il Censimento intermedio del 1996, nella provincia-settore. La variabile dipendente è stata quindi calcolata come logaritmo del rapporto tra esportazioni Istat e occupati nella provincia-settore e presenta quindi una variabilità temporale attribuibile esclusivamente al numeratore²⁶.

Occorre sottolineare un'importante differenza tra i dati sulle esportazioni di fonte Istat e quelli della Centrale dei Bilanci. Nel primo caso, infatti, la provincia esportatrice viene individuata sulla base dello stabilimento produttivo, mentre nel secondo essa riflette la sede amministrativa dell'impresa che vende all'estero. I due aspetti non sempre coincidono, in particolare per le aziende di dimensione maggiore con molteplici stabilimenti sul territorio nazionale. Ciò potrebbe avere alcune implicazioni per la nostra analisi. Sembra abbastanza ragionevole infatti ipotizzare che i rapporti dell'impresa con le banche siano più intensi nella provincia in cui sono localizzati gli *headquarters* dell'impresa rispetto ad altre province, anche sedi di stabilimenti, e che in particolare sia maggiore l'apporto informativo fornito dalla banca internazionalizzata direttamente alla direzione aziendale. La relazione tra banche internazionalizzate e propensione all'esportazione potrebbe quindi essere meno evidente quando l'export è misurato per stabilimento di produzione.

D'altra parte, l'utilizzo dei dati Istat presenta il vantaggio di includere il dettaglio sul paese di destinazione delle esportazioni, che è invece assente nella Centrale dei Bilanci. In effetti, non è detto che il canale informativo costituito dalle banche presenti sui mercati esteri sia necessario o utile nella stessa misura per tutti i paesi stranieri. Si può supporre che l'esigenza di ricorrere a questa fonte di informazioni sia maggiore al crescere della distanza geografica e che quindi per i paesi più lontani l'impresa abbia maggiormente bisogno della consulenza bancaria. Questa ipotesi è supportata anche dall'evidenza secondo cui per le imprese più piccole, la cui capacità di raccogliere autonomamente conoscenze su tali mercati è certamente inferiore rispetto a quella delle imprese di maggiore dimensione, la quota di esportazioni dirette ai paesi dell'Unione Europea è sensibilmente maggiore rispetto alla media (Banca d'Italia 2002).

I risultati delle stime effettuate sulla base dell'export di fonte Istat per il periodo 1991-2000²⁷ sono riportati nella tavola 7, distinte per le esportazioni verso i mercati dell'Unione Europea e quelle dirette all'esterno dell'area (rispettivamente, colonne I e II). Disaggregando per paesi UE e extra-UE, i risultati concordano con quanto atteso. Soltanto per questi ultimi, infatti, la presenza di banche internazionalizzate sembrerebbe avere una certa rilevanza, mentre per le esportazioni all'interno dell'Unione europea il coefficiente sulla variabile non è significativo.

²⁶ La trasformazione logaritmica è motivata dall'esigenza di ridurre la variabilità del rapporto tra esportazioni e addetti. In precedenza non era necessaria, in quanto la propensione all'export era calcolata come quota di esportazioni sul fatturato.

²⁷ La serie storica dei dati sul commercio estero per provincia comincia infatti dal 1991.

Anche un altro indicatore di struttura del sistema bancario (sportelli pro capite) parrebbe influire in modo distinto a seconda dell'area di destinazione. La capillarità della presenza bancaria sul territorio ha infatti un effetto positivo sulla propensione a esportare verso l'Unione Europea, mentre non sarebbe importante per i paesi più distanti. Tale risultato suggerirebbe che per accedere a tali mercati non conti tanto la disponibilità in generale di intermediari bancari, ma di quelli più internazionalizzati.

7. CONCLUSIONI

L'analisi svolta nel lavoro è volta a verificare se la presenza a livello provinciale di banche, in particolare di quelle dotate di proprie strutture operative all'estero, favorisce il sistema produttivo locale nella fase di esportazione, grazie allo sfruttamento del patrimonio informativo acquisito sui mercati esteri e all'offerta di servizi finanziari specifici. La verifica empirica della relazione tra export e internazionalizzazione è stata condotta sul periodo 1990-2000, aggregando su base provinciale dati di fonte Centrale dei Bilanci e Banca d'Italia.

Le evidenze suggeriscono che un maggior livello di proiezione estera delle banche, così come una maggiore densità bancaria della piazza finanziaria locale, influenzano positivamente il commercio internazionale delle province italiane. L'ausilio di un intermediario costituirebbe quindi un'importante fonte informativa per conoscere appieno il rischio e la qualità della controparte commerciale, oltre che un centro di consulenza e supporto finanziario. All'intermediazione fornita dagli enti creditizi si affiancherebbero inoltre le agglomerazioni produttive, nella forma dei distretti industriali o dei gruppi di imprese, nell'incentivare le esportazioni provinciali, in virtù delle esternalità positive che si vengono a creare grazie alla condivisione di informazioni e conoscenze.

Un approfondimento effettuato su dati d'impresa suggerisce come nella seconda metà degli anni novanta, a seguito del processo di ristrutturazione del sistema creditizio domestico, banche di maggiori dimensioni, con una presenza più capillare sul territorio e con una struttura di sportelli e filiazioni all'estero più efficiente, si siano dimostrate fondamentali nel supportare l'attività di esportazione del sistema produttivo.

La presenza di banche internazionalizzate sembrerebbe rilevante in particolare nei settori ad alta tecnologia e, anche se l'evidenza è meno robusta, per la penetrazione commerciale nei paesi all'esterno dell'Unione europea. Tali risultati appaiono di notevole interesse, alla luce di alcune peculiarità del sistema produttivo nazionale: la scarsa presenza italiana nelle produzioni a più elevato contenuto tecnologico e la prevalenza di imprese di piccola dimensione, per le quali è più difficile accedere ai mercati più distanti. Per tali ragioni, un maggiore grado di internazionalizzazione del sistema bancario, insieme alla crescente presenza sul territorio, potrebbe fornire un contributo sostanziale al recupero di competitività internazionale delle imprese.

Bibliografia

- Baltagi B.H. (1995), *Econometric Analysis of Panel Data*, J.Wiley & Sons.
- Banca d'Italia (2003), *Relazione per l'anno 2002*, Roma, 31 maggio.
- Bronzini R. (2000a), *Sistemi produttivi locali e commercio estero*, in Signorini (2000).
- Bronzini R. (2000b), *Credito, distretti industriali ed esportazioni nelle province italiane*, in Padoan P.C. (2000).
- Bugamelli M. e L. Infante (2003), *Sunk Costs of Exports*, in Banca d'Italia, "Temi di discussione", n. 469, March.
- Cesarini F., Ferri G. e M. Giardino (1997) (a cura di), *Credito e sviluppo: banche locali cooperative e imprese minori*, Il Mulino.
- Conti G. e S. Menghinello (1995), *Territorio e competitività*, in Ice (1995), Rapporto sul commercio estero.
- Cosci S. e F. Mattesini (1997), *Credito e sviluppo nelle province italiane*, in Cesarini F., Ferri G. e M. Giardino (1997).
- De Bonis R., Farabullini F. e M. Piazza (2000), *L'attività internazionale delle banche italiane: una sintesi degli ultimi dieci anni*, in "Moneta e Credito", dicembre.
- Enria A. (1999), *Leverage e composizione per scadenza del debito delle imprese nei paesi europei: un prima analisi su dati di bilancio*, Banca d'Italia, mimeo.
- Focarelli D., e A.F. Pozzolo (2000), *The Determinants of Cross-Border Shareholdings: an Analysis with Bank-Level Data from OECD Countries*, in Banca d'Italia, "Temi di discussione", n. 381, October.
- Greene W.H. (1993), *Econometric Analysis*, terza edizione, Prentice Hall.
- Istat (1997), *I sistemi locali del lavoro*, 1991, Roma.
- Istituto Affari Internazionali (2000), *Studio sull'offerta di servizi finanziari a sostegno del processo di internazionalizzazione delle imprese italiane (questionario banche)*, in Padoan P.C. (2000).
- Magri S. (2002), *Leverage and Maturity of Italian Firms: Does the Judicial Efficiency Work Through Firm's Characteristics?*, Banca d'Italia, mimeo.
- Mori A. e V. Rolli (1998), *Investimenti diretti all'estero e commercio: complementi o sostituti?*, in Banca d'Italia, "Temi di discussione", n. 337, ottobre.
- Padoan P.C. (2000) (a cura di), *Internazionalizzazione dell'economia italiana e ruolo delle banche*, Bancaria Editrice.
- Pagano M., Röell A.A. e J. Zechner (2001), *The Geography of Equity Listing: Why Do European Companies List Abroad?*, in "Quarterly Journal of Economics", February.
- Pike F., Becattini G. e W. Sengenberger (1991), *Distretti industriali e cooperazione fra imprese in Italia*, in "Quaderni di studi e informazioni", n. 34.
- Portes R. e H. Rey (1999), *The Determinants of Cross-Border Equity Flows: the Geography of Information*, CEPR Discussion Paper, n. 2225.
- Sapienza P. (1997), *Le scelte di finanziamento delle imprese italiane*, in Angeloni I., Conti V. e Passacantando F. (1997) (a cura di), *Le banche e il finanziamento delle imprese*, Il Mulino.
- Signorini F. L. (2000) (a cura di), *Lo sviluppo locale: un'indagine della Banca d'Italia sui distretti industriali*, Meridiana Libri.
- Sforzi F. (1991), *I distretti industriali marshalliani nell'economia italiana*, in Pike F., Becattini G. e W. Sengenberger (1991).

Staderini A. (2001), *Tax Reforms to Influence Corporate Financial Policy: the Case of the Italian Business Tax Reform of 1997-98*, Banca d'Italia, "Temi di discussione", n. 423.

Viesti G. (1995), *La geografia delle esportazioni italiane*, in "Rivista di Politica Economica", aprile.

APPENDICE

DESCRIZIONE DELLE VARIABILI

PROPENSIONE ALL'EXPORT: si calcola come il rapporto, in valori percentuali, tra le esportazioni e il fatturato delle imprese industriali; i dati sono disaggregati per anno, provincia, quattro settori Pavitt.

INTERNAZIONALIZZAZIONE BANCARIA: per ogni anno t si costruisce l'indice della banca b come rapporto tra sportelli esteri o filiazioni estere della banca b (SPE e FIE) e sportelli totali in Italia della banca stessa (SPI); poi per ogni provincia p si costruisce l'indice provinciale come media degli indici delle banche insediate, ponderati in base alla quota da ognuna di esse detenuta di fondi intermediati nella provincia (approssimati dalla somma di impieghi e depositi: ID).

$$IB_{p,t} = S_b [(SPE_{b,t} + FIE_{b,t}) * 100 / SPI_{b,t}] * [ID_{b,p,t} / ID_{p,t}] \quad (\forall b \text{ con filiali in } p)$$

SPORTELLI PER MILLE ABITANTI: è il numero di sportelli bancari operativi nella provincia per ogni mille abitanti. I dati sulla popolazione sono di fonte Istat dal 1995 al 2000; per gli anni precedenti si è fatto riferimento al dato relativo al 1995.

CONCENTRAZIONE BANCARIA: l'indice di Herfindahl è calcolato sugli impieghi (IMP) per banca b , in ogni provincia p .

$$HFI_{p,t} = S_b (IMP_{b,p,t} / IMP_{p,t})^2 \quad (\forall b \text{ con filiali in } p)$$

LEVERAGE: è calcolato per ogni anno t sulla base della proporzione fra i debiti finanziari (DF) e i mezzi propri (MP) del complesso delle imprese residenti in ogni provincia p . I dati impiegati per la sua costruzione sono di fonte Centrale dei bilanci.

$$LEV_{p,t} = DF_{p,t} * 100 / (DF_{p,t} + MP_{p,t})$$

ESPORTAZIONI DI IMPRESE QUOTATE SUI MERCATI ESTERI: si calcola come il rapporto, in valori percentuali, tra le esportazioni delle imprese che risultano quotate sui mercati esteri e le esportazioni di tutte le imprese aventi sede nella provincia.

ESPORTAZIONI DI IMPRESE APPARTENENTI A GRUPPI: si calcola come il rapporto, in valori percentuali, tra le esportazioni delle imprese che appartengono a gruppi e le esportazioni di tutte le imprese aventi sede nella provincia.

GRADO DI DISTRETTUALITÀ: l'indice è basato sulla ripartizione dell'occupazione provinciale fra sistemi locali del lavoro (SLL) che si configurano come distrettuali e sistemi non aventi questa natura. La sua formulazione è la seguente:

$$D_{p,t} = S_{sD} OCC_{sD,t} / [S_{sD} OCC_{sD,t} + S_{sN} OCC_{sN,t}] \quad (\forall s \text{ compreso in } p),$$

dove OCC_{sD} costituisce l'occupazione nei SLL distrettuali della provincia p e OCC_{sN} l'occupazione nei rimanenti SLL della stessa provincia.

Tavola 1 Statistiche descrittive (a)

	Media	Deviazione standard	Mediana	I quartile	III quartile
<i>Variabile dipendente</i>					
Propensione all'export	16,380	15,480	13,218	2,303	25,407
<i>Variabili finanziarie</i>					
Internazionalizzazione bancaria	0,711	0,299	0,662	0,491	0,907
Sportelli per 1000 abitanti	0,436	0,165	0,435	0,304	0,546
Concentrazione bancaria	0,151	0,069	0,136	0,099	0,186
Leverage	55,719	10,784	56,381	50,051	61,305
<i>Variabili reali</i>					
Esportazioni di imprese quotate Sui mercati esteri	0,580	4,440	0	0	0
Esportazioni di imprese Appartenenti a gruppi	57,976	29,665	63,529	41,045	81,103
Grado di distrettualità	27,662	33,049	12,417	0	48,537

(a) Le statistiche descrittive sono state calcolate sul campione *pooled* senza ponderazioni.

Tavola 2 Presenza all'estero e sportelli nazionali del sistema bancario (a)

	Sportelli all'estero	Filiazioni in Banche estere	Uffici di rappresen- tanza	Sportelli nazionali
1991	105	n.d.	207	19.080
1992	107	39	207	20.909
1993	109	41	201	22.133
1994	106	43	205	22.459
1995	107	43	209	23.440
1996	102	47	183	24.406
1997	103	45	194	25.250
1998	101	57	192	26.258
1999	98	58	144	27.134
2000	94	66	130	28.177
2001	91	76	125	29.270

(a) Fonte: Archivio Siotec e Albo Gruppi - Banca d'Italia.

Tavola 3 Determinanti della propensione provinciale all'esportazione (a)

	2SLS (Lag 3)	2SLS (Lag 3-5)	2SLS (Lag 10)
	(I)	(II)	(III)
Internazionalizzazione bancaria	7,961** (3,710)	6,552* (3,693)	-7,268 (8,821)
Sportelli per 1000 abitanti	29,207*** (5,653)	28,329*** (5,688)	21,581*** (7,246)
Concentrazione bancaria	-1,195 (6,845)	-1,698 (6,879)	-10,889 (8,938)
Leverage	0,042 (0,030)	0,039 (0,030)	0,036 (0,031)
Esportazioni di imprese quotate sui mercati esteri	0,024 (0,080)	0,024 (0,080)	0,023 (0,081)
Esportazioni di imprese appartenenti a gruppi	0,027** (0,013)	0,026** (0,013)	0,025* (0,013)
Grado di distrettualità	0,058*** (0,023)	0,048** (0,024)	0,010 (0,034)
Nord-Ovest	3,210 (2,682)	3,789 (2,740)	6,640** (3,340)
Nord-Est	6,701** (2,808)	7,060** (2,844)	6,848** (2,993)
Centro	2,178 (2,462)	2,668 (2,487)	4,303 (2,802)
Sud	2,195 (2,177)	2,476 (2,193)	3,167 (2,352)
Settori di scala	-0,931 (0,605)	-0,868 (0,608)	-0,873 (0,609)
Settori specializzati	6,081*** (0,619)	6,102*** (0,621)	6,119*** (0,623)
Settori ad alta tecnologia	-2,131*** (0,626)	-2,024*** (0,628)	-2,025*** 0,630
Hausman test	$\chi^2(17)=18,010$ Pr. $\chi^2=0,388$	$\chi^2(17)=20,240$ Pr. $\chi^2=0,262$	-
N. obs.	3.275	3.224	3.224

(a) Le stime sono state effettuate con il 2SLS a effetti random e includono anche dummy anno e una costante, i cui coefficienti non sono riportati. Per ogni colonna sono indicate le variabili con cui è strumentata l'internazionalizzazione bancaria. Gli standard error sono riportati tra parentesi. Gli asterischi *, **, *** denotano rispettivamente significatività al 10, 5 e 1 per cento.

Tavola 4 Analisi di robustezza con variabili strumentali alternative (a)

	2SLS (Size)	2SLS (Forma giuridica)
	(I)	(II)
Internazionalizzazione bancaria	12,126*** (3,903)	3,022* (1,633)
Sportelli per 1000 abitanti	30,630*** (5,814)	13,376*** (2,715)
Concentrazione bancaria	4,272 (6,953)	-9,996*** (3,539)
Leverage	0,034 (0,031)	-0,047** (0,024)
Esportazioni di imprese quotate sui mercati esteri	0,021 (0,082)	0,055 (0,054)
Esportazioni di imprese appartenenti a gruppi	0,024* (0,013)	0,032*** (0,010)
Grado di distrettualità	0,070*** (0,023)	0,048*** (0,009)
Nord-Ovest	3,042 (2,764)	6,230*** (1,363)
Nord-Est	7,371** (2,893)	8,972*** (1,371)
Centro	2,033 (2,546)	3,960*** (1,187)
Sud	2,643 (2,250)	0,749 (0,994)
Settori di scala	-1,134* (0,611)	-1,253* (0,664)
Settori specializzati	5,888*** (0,624)	5,810*** (0,679)
Settori ad alta tecnologia	-2,277*** (0,632)	-2,039*** (0,682)
N. obs.	3.328	3.328

(a) Le stime sono state effettuate con il 2SLS a effetti random per la colonna I e il 2SLS per la colonna II; entrambe includono anche dummy anno e una costante, i cui coefficienti non sono riportati. La variabile strumentale per l'internazionalizzazione bancaria è il suo *lag* di 3 anni. Gli standard error sono riportati tra parentesi. Gli asterischi *, **, *** denotano rispettivamente significatività al 10, 5 e 1 per cento.

Tavola 5 Stime sul campione disaggregato per settore Pavitt (a)

	Settori tradizionali	Settori di scala	Settori Specializzati	Settori ad alta tecnologia
Internazionalizzazione bancaria	2,765 (7,211)	11,923** (4,967)	6,660 (7,739)	20,549*** (6,241)
Sportelli per 1000 abitanti	42,382*** (7,786)	24,099*** (5,189)	31,554*** (11,219)	33,916*** (9,789)
Concentrazione bancaria	3,547 (9,778)	3,117 (6,549)	-7,463 (13,014)	7,176 (12,125)
Leverage	-0,008 (0,041)	0,038* (0,024)	0,070 (0,053)	0,118** (0,059)
Esportazioni di imprese quotate sui mercati esteri	0,182* (0,107)	0,035 (0,072)	-0,091 (0,143)	-0,063 (0,137)
Esportazioni di imprese appartenenti a gruppi	-0,012 (0,016)	0,014 (0,010)	0,059** (0,023)	0,024 (0,025)
Grado di distrettualità	0,061 (0,043)	0,041 (0,030)	0,092** (0,045)	0,059 (0,038)
Nord-Ovest	-3,643 (4,703)	2,742 (3,212)	11,984** (5,420)	1,514 (4,624)
Nord-Est	-2,275 (5,000)	5,519* (3,415)	16,637*** (5,721)	8,701* (4,870)
Centro	0,919 (4,504)	6,569** (3,080)	7,283 (5,129)	-5,126 (4,262)
Sud	8,801** (4,102)	1,564 (2,798)	4,032 (4,630)	-2,071 (3,999)
N. obs.	850	857	798	770

(a) Le stime sono state effettuate con il 2SLS a effetti random e includono anche dummy anno e una costante, i cui coefficienti non sono riportati. La variabile strumentale per l'internazionalizzazione bancaria è il suo *lag* di 3 anni. Gli standard error sono riportati tra parentesi. Gli asterischi *, **, *** denotano rispettivamente significatività al 10, 5 e 1 per cento.

Tavola 6 Determinanti della propensione provinciale all'esportazione:
analisi sui dati micro per impresa (a)

	Effetti fissi (1990-1995) (I)	Effetti fissi (1996-2001) (II)
Internazionalizzazione bancaria	-4,072*** (0,539)	3,074*** (1,089)
Sportelli per 1000 abitanti	1,515 (3,501)	12,771*** (3,353)
Concentrazione bancaria	9,750*** (3,753)	-3,562 (2,679)
Leverage	0,000 (0,000)	-0,000 (0,000)
Size	2,553*** (0,218)	3,765*** (0,191)
R-quadro	0,527	0,743
N. obs.	115.266	111.922

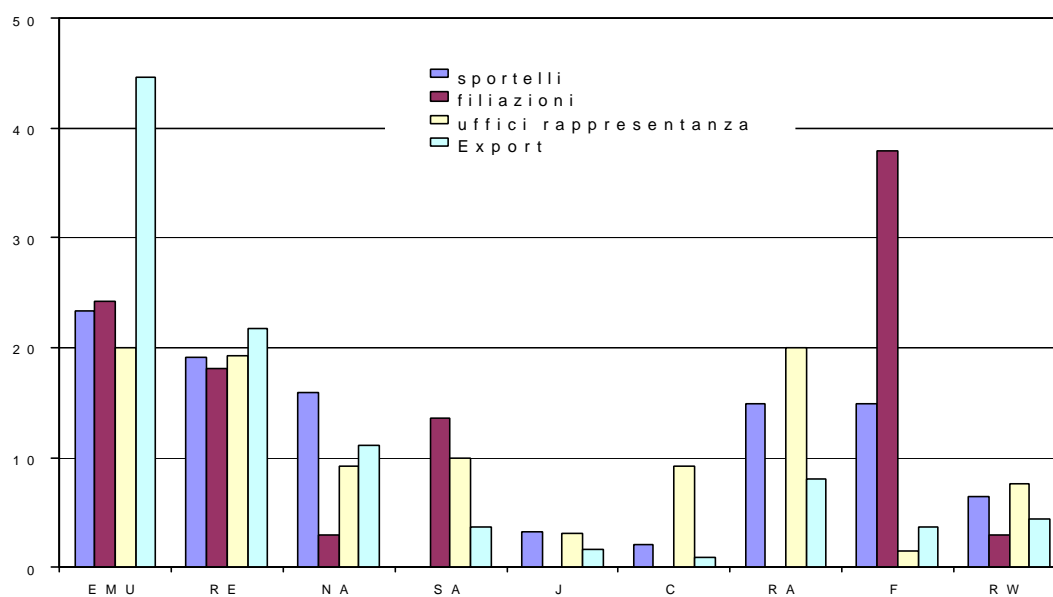
(a) I coefficienti relativi alle dummy anno e alla costante non sono riportati. Gli standard error sono riportati tra parentesi. Gli asterischi *, **, *** denotano rispettivamente significatività al 10, 5 e 1 per cento.

*Tavola 7 Propensione all'export calcolata su dati Istat:
Paesi UE versus Non UE (a)*

	Export Verso UE	Export verso extra-UE
	(I)	(II)
Internazionalizzazione bancaria	0,124 (0,304)	0,501* (0,272)
Sportelli per 1000 abitanti	0,768* (0,418)	0,149 (0,397)
Concentrazione bancaria	-0,331 (0,509)	-0,683 (0,482)
Leverage	-0,004** (0,002)	0,004** (0,002)
Esportazioni di imprese quotate sui mercati esteri	0,007 (0,006)	0,003 (0,006)
Esportazioni di imprese appartenenti a gruppi	0,002* (0,001)	0,001 (0,001)
Grado di distrettualità	0,002 (0,002)	0,001 (0,002)
Nord-Ovest	1,421*** (0,211)	1,153*** (0,193)
Nord-Est	1,425*** (0,221)	1,451*** (0,202)
Centro	1,098*** (0,196)	1,107*** (0,178)
Sud	0,438** (0,175)	0,301* (0,158)
Settori di scala	0,490*** (0,042)	0,415*** (0,041)
Settori specializzati	0,393*** (0,043)	1,110*** (0,042)
Settori ad alta tecnologia	0,401*** (0,044)	0,528*** (0,043)
N. obs.	3.270	3.274

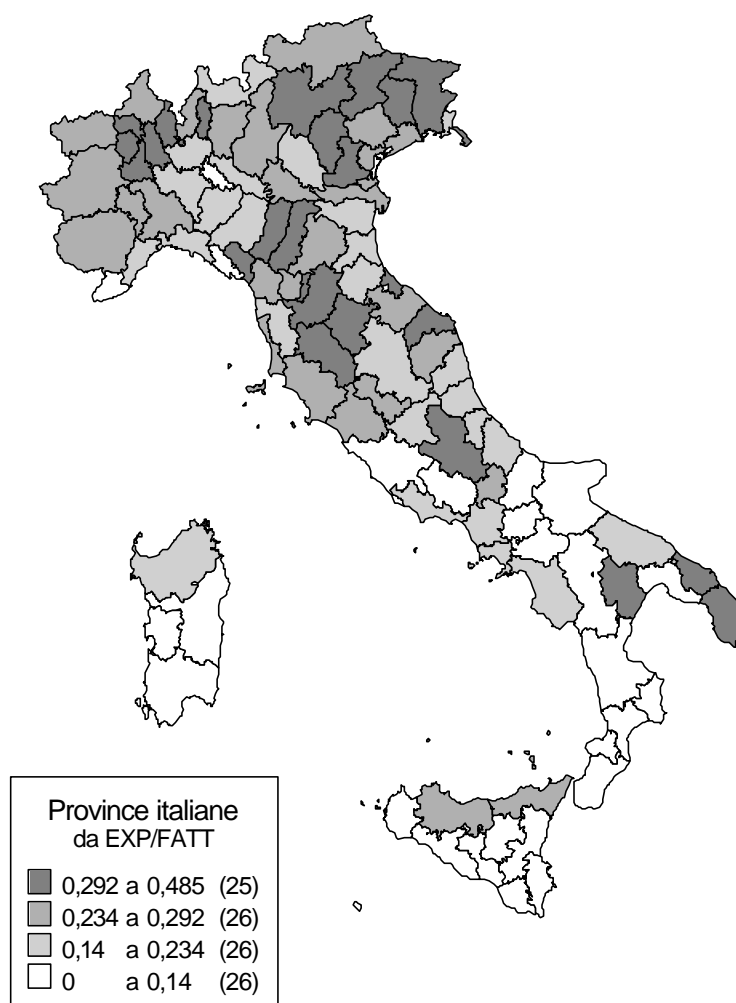
(a) Le stime sono state effettuate con il 2SLS a effetti random e includono anche dummy anno e una costante, i cui coefficienti non sono riportati. La variabile strumentale per l'internazionalizzazione bancaria è il suo *lag* di 3 anni. Gli standard error sono riportati tra parentesi. Gli asterischi *, **, *** denotano rispettivamente significatività al 10, 5 e 1 per cento.

Figura 1 Ripartizione per aree geografiche della presenza all'estero del sistema bancario e delle esportazioni nazionali nel 2000 (a)



(a) La figura rappresenta la quota percentuale di sportelli, filiazioni, uffici di rappresentanza all'estero e esportazioni. Le sigle delle aree geografiche sono le seguenti. EMU: Area dell'euro (escluso Lussemburgo); RE: resto d'Europa; NA: Nord America; SA: America centrale e meridionale; J: Giappone; C: Cina; RA: Resto dell'Asia; F: Lussemburgo, Svizzera e 'paradisi fiscali'; RW: resto del mondo.

Figura 2 Incidenza delle esportazioni sul fatturato per le imprese industriali italiane nel 2000



ABSTRACT

Using province-level data from Centrale dei Bilanci and Banca d'Italia for the period 1990-2000, this paper studies the impact of banks' internationalisation on local export propensity. The findings suggest that a larger presence of Italian banks abroad (via branches and affiliates) is associated with larger exports; the latter are also fostered by a thick network of bank branches in the province and by production agglomerations, such as districts and industrial groupings. The effect of internationalised banks on exports is higher in high-technology industries.