

L'internazionalizzazione della produzione in Italia: caratteristiche delle imprese ed effetti sul sistema economico

Davide Castellani

Università degli Studi di Perugia

Classificazione JEL: F23; D24; L23

1. INTRODUZIONE

L'internazionalizzazione della produzione delle imprese suscita sentimenti contrastanti nell'opinione pubblica e nei *policy maker*. Da un lato, viene vista con favore la maggiore capacità delle imprese di penetrare i mercati esteri, ma dall'altro preoccupa lo spostamento di attività economiche che può associarsi all'apertura di stabilimenti produttivi all'estero. Il processo di crescente delocalizzazione delle attività produttive, che ha caratterizzato molte economie avanzate negli ultimi anni, ha messo questo dilemma al centro del dibattito politico-economico recente e, in alcuni Paesi, questo ha portato all'introduzione di misure di disincentivo all'internazionalizzazione della produzione. Ad esempio, durante la campagna presidenziale del 2004 negli Stati Uniti, il candidato democratico propose di modificare il sistema di tassazione per incoraggiare le imprese a non avviare processi di delocalizzazione e di *outsourcing* all'estero (Mankiw, Swagel 2006). In Europa furono invece due governi conservatori ad introdurre disincentivi alle imprese che spostano la produzione all'estero. In Francia, con la legge finanziaria del 2004, sono stati predisposti benefici fiscali e riduzioni contributive per le imprese che tornano a produrre in Francia dopo aver delocalizzato, o a quelle che decidono di investire in determinate aree del paese, piuttosto che all'estero. Analogamente, in Italia, con il decreto legge sulla competitività del 2005, sono stati introdotti incentivi, legati ai contratti di localizzazione, per le imprese italiane che

L'autore desidera ringraziare Giorgio Barba Navaretti, Anne-Celia Disdier, Ilaria Mariotti, Lucia Piscitello e Antonello Zanfei, con i quali ha condiviso il percorso di ricerca dal quale è maturato questo lavoro, e Luigi Benfratello e Marco Di Tommaso per gli utili commenti su una versione precedente del testo. Si ringrazia inoltre il MIUR per il contributo finanziario, nell'ambito del progetto FIRB-RBNE039XKA su «Ricerca e imprenditorialità nella società della conoscenza: effetti sulla competitività dell'Italia in Europa» (RISC).

tornano a produrre in Italia. Inoltre, sono state bloccate una serie di agevolazioni all'internazionalizzazione, per le imprese che non conservano in Italia le attività di R&S, le funzioni direzionali e una «parte consistente» dell'attività produttiva.

Alla luce della crescente importanza quantitativa dei processi di internazionalizzazione della produzione e della loro indubbia rilevanza politica, questo lavoro cerca di fornire alcuni riferimenti concettuali utili a valutarne i costi e i benefici. Attraverso una rassegna dei principali contributi empirici recenti, si cercherà poi di pervenire ad una valutazione degli effetti che tali processi hanno determinato sul sistema economico italiano. Il lavoro si articola in tre punti principali. In primo luogo, viene messo in luce che esiste un processo di autoselezione che fa sì che le imprese che decidono di internazionalizzare l'attività produttiva abbiano caratteristiche sistematicamente diverse rispetto alle imprese non internazionalizzate. L'evidenza empirica riferita all'Italia conferma che le imprese che aprono stabilimenti all'estero hanno dimensioni e produttività maggiori rispetto alle altre imprese italiane, e caratteristiche piuttosto diverse anche in termini di composizione della forza lavoro, capacità organizzative e manageriali e di comportamento innovativo. In secondo luogo, il lavoro approfondisce i meccanismi attraverso cui la creazione di stabilimenti produttivi all'estero (sia per servire un mercato che per accedere a fattori produttivi a basso costo) influenza la dimensione e la «qualità» delle attività economiche mantenute nel paese di origine. In questo contesto, particolare attenzione viene posta sul ruolo che una corretta analisi controfattuale riveste per una adeguata comprensione e misurazione di tali effetti. I principali risultati empirici recenti riferiti alle imprese italiane, sembrano non supportare il timore che l'internazionalizzazione della produzione determini una perdita di occupazione in Italia, mentre evidenziano un effetto positivo in termini di produttività e valore aggiunto. In terzo luogo, l'analisi si concentra, sempre combinando analisi della letteratura teorica con evidenza empirica sull'Italia, sugli effetti di spiazzamento, esternalità e cambiamento strutturale che l'internazionalizzazione della produzione può determinare sul sistema economico di origine. Sebbene questo filone di studi sia ancora poco sviluppato, alcuni risultati empirici segnalano che l'internazionalizzazione della produzione non ha sostituito l'attività di esportazione italiana, mentre ha avuto qualche effetto di esternalità positivo sulla produttività delle imprese domestiche, ma anche qualche effetto di spiazzamento lungo la catena di fornitura. Infine, il crescente orientamento internazionale delle imprese sembra aver contribuito ad una ricomposizione settoriale delle attività economiche in alcuni contesti. In conclusione del lavoro, sulla base dei risultati empirici al momento disponibili per l'Italia, vengono sviluppate alcune considerazioni utili al dibattito di politica industriale.

2. L'EFFETTO DI AUTOSELEZIONE DELLE IMPRESE CHE INVESTONO ALL'ESTERO

Le motivazioni che spingono le imprese ad investire all'estero, ovvero delocalizzare una parte della produzione, possono essere raggruppate in due grandi categorie: la maggiore vicinanza ai mercati di sbocco e la ricerca di fattori produttivi a basso costo, o non disponibili nel paese di origine¹. La figura 1, tratta dalla nona edizione dell'Indagine sull'impresa manifatturiere², mostra risultati in linea con questa distinzione. Infatti, oltre il 50 per cento delle imprese dichiara che ha delocalizzato la produzione per cercare fattori produttivi (lavoro e materie prime) a basso costo, il 12 per cento per una maggiore prossimità ai mercati di sbocco e il 24 per cento per ridurre i prezzi (che può essere raggiunto sia attraverso una migliore combinazione di fattori produttivi, che attraverso una riduzione dei costi di trasporto)³.

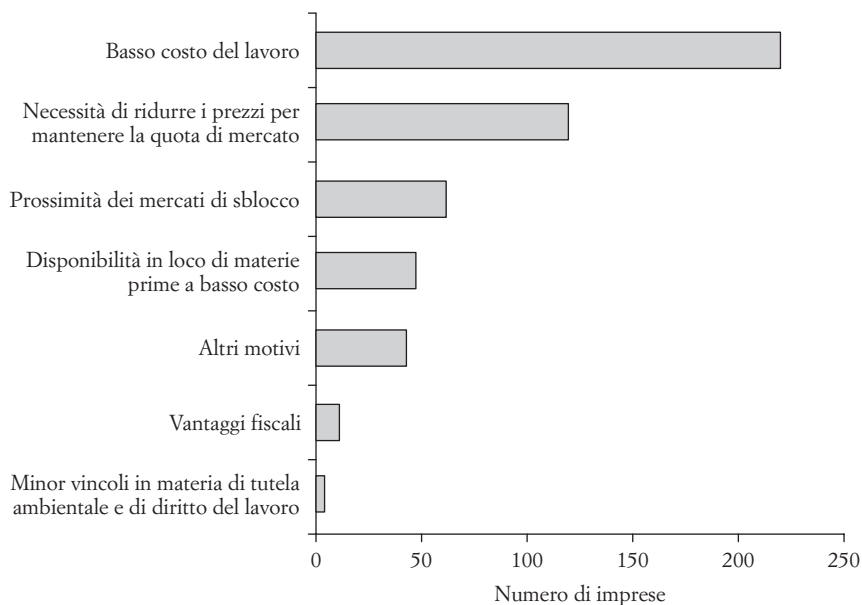
Nel primo caso, l'investimento si configura come orizzontale, in quanto l'impresa duplica nel paese ospite attività che vengono mantenute anche nel paese di origine, e la produzione internazionale può essere intesa come una modalità alternativa alle esportazioni per servire un determinato mercato. In particolare, questa soluzione consente di risparmiare su costi di trasporto e superare eventuali barriere commerciali (riducendo i costi marginali che l'impresa sostiene per servire quel mercato), ma la duplicazione delle attività produttive (ovvero dei costi fissi) non consente di sfruttare le economie di scala a livello di singolo impianto, che invece verrebbero massimizzate con la concentrazione della produzione in un paese e l'esportazione della produzione nei mercati di destinazione. In letteratura questa situazione è nota come *trade-off* tra prossimità (ai mercati ottenuta con la produzione internazionale) e concentrazione (delle attività produttive, ottenuta quando si servono i mercati

¹ La letteratura recente ha messo in evidenza come una quota crescente delle attività delle imprese multinazionali, specie di quelle con una estesa e radicata presenza internazionale, è orientata anche alla ricerca di nuove competenze tecnologiche, attraverso investimenti noti come *asset-seeking* o *competence-creating* (si veda Castellani, Zanfei 2006, cap. 1 per una rassegna su questa letteratura). Tuttavia in questo lavoro ci concentreremo soprattutto sulle motivazioni tradizionali legate agli investimenti orizzontali e verticali.

² L'indagine sulle imprese manifatturiere è condotta da Capitalia. La nona rilevazione è stata condotta nel 2004, ed è riferita al periodo 2001-2003, su un campione di poco meno di 5,000 imprese, rappresentativo dell'universo delle imprese manifatturiere italiane. L'indagine è multiscopo, in quanto contiene informazioni su una gamma di caratteristiche delle imprese, tra cui l'innovazione, le risorse umane e l'internazionalizzazione, che sono state usate in questo lavoro.

³ La formulazione della domanda del questionario utilizzata per costruire la figura 1 potrebbe portare a sovrastimare il peso delle motivazioni legate alla ricerca di fattori di produzione. Infatti nel dibattito politico-economico, ci si riferisce alla delocalizzazione della produzione intendendo proprio l'apertura di impianti (peraltro, non necessariamente attraverso il controllo proprietario) per svolgere fasi della produzione ad elevata intensità di lavoro meno qualificato.

FIG. 1. *Motivi che hanno indotto le imprese a delocalizzare parte della produzione all'estero nel periodo 2001-2003*



Fonte: elaborazione su dati della IX Indagine Capitalia sulle imprese manifatturiere.

esteri via export) (Brainard, 1997; Falzoni, 2003) ⁴. Nel secondo caso, l'investimento all'estero determina una frammentazione internazionale del processo produttivo, in cui le diverse fasi del processo vengono svolte in Paesi diversi, in funzione dei diversi vantaggi comparati. Evidentemente, questa frammentazione richiede che i processi produttivi siano scomponibili in fasi caratterizzate da diverse intensità fattoriali, ed è conveniente solo in presenza di bassi costi di trasporto (Barba Navaretti, Venables 2004). Inoltre, entrambe le strategie di investimento diretto all'estero sono rese più probabili in presenza di una elevata intensità di capitale conoscitivo (*knowledge capital*), che presenta la caratteristica di essere un bene che dà luogo ad economie di scala multi-impianto (Markusen, 2003). In altre parole, le considerazioni teoriche, che sono state molto brevemente sintetizzate in questo paragrafo, suggeriscono

⁴ Spesso la produzione all'estero non serve solo il mercato locale, ma serve un mercato potenziale più ampio. Si pensi alla produzione di imprese elettroniche statunitensi in Irlanda, o agli stabilimenti di molti produttori di automobili in Spagna, per servire il mercato europeo. In questi casi, si parla di investimenti di tipo *export-platform* (Neary, 2006). Negli ultimi anni, anche la Cina sta diventando una piattaforma utilizzata anche da produttori italiani per esportare in mercati asiatici limitrofi, o addirittura negli Stati Uniti.

che le caratteristiche dei settori in cui operano le imprese, con particolare riferimento all'incidenza dei costi di trasporto, della possibilità di frammentare la produzione, dei costi fissi di impianto e del capitale conoscitivo contribuiscono in modo significativo a spiegare perché le imprese abbiano una diversa propensione a diventare multinazionali.

L'analisi teorica recente ha però messo in luce che, a fianco delle caratteristiche settoriali, l'eterogeneità delle imprese all'interno delle industrie, può giocare un ruolo chiave nello spiegare il diverso coinvolgimento internazionale. L'idea è che l'internazionalizzazione comporti costi affondati, legati ad esempio all'acquisizione di informazioni sui mercati esteri, che rendono oneroso per le imprese intraprendere attività di esportazione o di produzione internazionale. Pertanto, solo le imprese più produttive, che riescono quindi ad estrarre profitti maggiori dalle operazioni nazionali ed internazionali, sono in grado di coprire questi maggiori costi. La teoria predice quindi che, all'interno di ciascuna industria, le imprese meno produttive serviranno solo il mercato nazionale, mentre le più produttive serviranno anche i mercati internazionali. Nella misura in cui i costi affondati siano diversi per le diverse modalità di internazionalizzazione, si può quindi ipotizzare che le imprese nella parte più alta della distribuzione di produttività si autoselezionino nelle modalità di internazionalizzazione che comportano maggiori costi affondati. Ad esempio, si può ipotizzare che l'apertura di stabilimenti produttivi all'estero comporti costi affondati maggiori rispetto all'esportazione, legati alla ricerca della localizzazione migliore dove stabilire gli impianti, di eventuali fonti di finanziamento, di partner commerciali (come fornitori e distributori), lo svolgimento delle pratiche burocratiche per l'apertura di nuove imprese, ecc. Di conseguenza, ci si può aspettare che le imprese che diventano multinazionali siano *ex-ante* diverse da quelle che scelgono di servire i mercati internazionali via export, ed in particolare più produttive (Helpman, Melitz, Yeaple 2003), ovvero, come argomentato dai contributi pionieristici di Hymer (1960) e Dunning (1970) nella letteratura di *international business*, le imprese che diventano multinazionali devono possedere qualche forma di vantaggio proprietario (*ownership advantage*) che attribuisca loro potere di monopolio mettendole nelle condizioni di superare i costi e rischi derivanti dalle operazioni internazionali. Va detto che questa impostazione teorica riesce a spiegare l'autoselezione delle imprese che decidono di effettuare investimenti orizzontali, mentre si presta meno a spiegare la decisione di effettuare investimenti di tipo verticale. Head e Ries (2003) infatti mostrano come questo secondo tipo di strategia si potrebbe configurare anche come una reazione efficiente delle imprese con minore produttività che, attraverso la riduzione dei costi di produzione raggiunta attraverso la delocalizzazione internazionale potrebbero compensare la minore produttività. Tuttavia, in considerazione dei costi affondati che anche l'investimento verticale comporta, ci si può aspettare che

esista comunque una soglia di produttività al di sotto della quale le imprese non trovano conveniente questa strategia. Analogamente, Fosfuri e Motta (1999) e Siotis (1999) hanno mostrato che la produzione internazionale può avvenire anche senza vantaggi proprietari, ovvero da parte di imprese con costi marginali relativamente alti, se nel mercato di destinazione si realizzano *spillover* tecnologici che possono dar luogo a riduzione dei costi marginali, attraverso dei processi di *reverse technology transfer*.

Negli ultimi anni molte analisi empiriche si sono concentrate sull'eterogeneità tra imprese all'interno delle industrie, mettendo in relazione l'internazionalizzazione commerciale e produttiva con le principali caratteristiche di impresa, come la produttività, il comportamento innovativo, la composizione della forza lavoro. Con riferimento all'Italia, vale la pena segnalare i lavori di Basile, Giunta e Nugent (2003), Castellani e Zanfei (2007), De Benedictis e Giovannetti (2007), Benfratello e Razzolini (2007). In particolare, Basile e coll. (2003) utilizzano i dati dell'indagine Capitalia per costruire un indicatore di espansione internazionale (*foreign expansion index*), che assume valori crescenti all'aumentare del grado di coinvolgimento internazionale: 0 per le imprese non internazionalizzate, 1 per le imprese che hanno dichiarato di aver esportato parte della produzione (nell'ultimo triennio), 2 per quelle che hanno realizzato operazioni di penetrazione commerciale (come l'apertura di filiali di distribuzione) all'estero, 3 per le imprese che hanno effettuato investimenti diretti all'estero in senso stretto. Questo indicatore è stato utilizzato come variabile dipendente in regressioni di tipo *ordered probit*, che hanno evidenziato come il grado di coinvolgimento internazionale sia una funzione positiva di una serie di caratteristiche di impresa, come la dimensione e il comportamento innovativo. Alcune limitazioni nel *dataset*, non hanno però consentito a Basile e coll. (2003) di affrontare direttamente la relazione tra produttività e internazionalizzazione, postulata dai più recenti modelli teorici. Castellani e Zanfei (2007) vanno in questa direzione, utilizzando un data-set che combina informazioni sul comportamento innovativo delle imprese, tratte dalla Seconda Indagine Comunitaria sull'Innovazione (1994-1996), informazioni sulla produttività delle imprese, e informazioni sulle filiali estere controllate dalle imprese⁵. Il lavoro evidenzia una dominanza stocastica della distribuzione di produttività delle imprese che controllano impianti produttivi all'estero. Le imprese che controllano solo attività commerciali all'estero si caratterizzano per livelli di produttività leggermente inferiori alle prime (che potremmo definire multinazionali in senso stretto), ma superiori agli esportatori, in coerenza

⁵ Le informazioni per costruire gli indicatori di produttività e quelle sulle filiali estere delle imprese italiane, sono state ricavate da un database denominato Elios (European Linkages and Growth Operations), costruito da un gruppo di ricerca attivo presso l'Università di Urbino, a partire dalle banche Amadeus e Who Owns Whom.

con l'idea che tale modalità di internazionalizzazione comporti costi affondati inferiori a quelli associati con l'apertura di stabilimenti produttivi all'estero, ma superiori a quelli associati con l'attività di esportazione. Tale ordinamento è confermato in una serie di altre caratteristiche di impresa correlate con la produttività, come la propensione ad investire in R&S, ad introdurre innovazione di prodotto e di processo e a stabilire rapporti di collaborazione tecnologica. Peraltro, i differenziali di produttività tra imprese con diversi livelli di coinvolgimento internazionale, permangono anche controllando per queste caratteristiche del comportamento innovativo, la dimensione di impresa, le caratteristiche settoriali, e della localizzazione geografica. Un approccio analogo è seguito in alcune analisi contenute in un Rapporto ICE-CER, curato da De Benedictis e Giovannetti (2007), che utilizza una banca dati risultante dall'integrazione tra la nona indagine Capitalia e il Repertorio Reprint, mantenuto dal Politecnico di Milano per l'Istituto del Commercio Estero, che raccoglie informazioni sull'attività delle multinazionali italiane all'estero e su quelle straniere in Italia. L'integrazione delle due banche dati fornisce informazioni molto ricche sui processi di internazionalizzazione delle imprese italiane. In particolare, è possibile classificare ogni impresa del campione Capitalia in base al tipo di internazionalizzazione, stabilendo se l'impresa ha esportato e/o delocalizzato la produzione all'estero nel periodo 2001-2003 (dall'indagine Capitalia), e se al 2003 controllava filiali di produzione o commercializzazione all'estero (da Reprint). Inoltre, dall'indagine Capitalia è possibile trarre tutta una serie di informazioni sulle caratteristiche delle imprese, tra cui la produttività, gli investimenti in R&S e i risultati dei processi innovativi, il capitale umano e la composizione della forza lavoro, l'assistenza all'internazionalizzazione. Il Rapporto, oltre a proporre una ricca analisi descrittiva, sviluppa anche una semplice analisi econometrica, che estende il lavoro di Castellani e Zanfei (2007) introducendo una categorizzazione più fine delle tipologie di internazionalizzazione⁶ ed estendendo l'analisi dei differenziali di produttività e innovazione tra imprese caratterizzate da diversi livelli di internazionalizzazione, anche alle differenze in termini di capitale umano. L'analisi conferma che, anche controllando per le caratteristiche settoriali, di dimensione di impresa e di localizzazione geografica, esistono significative differenze nelle caratteristiche delle imprese caratterizzate da diverso grado di internazionalizzazione. In particolare, le imprese più internazionalizzate, vale a dire le imprese che controllano stabilimenti produttivi all'estero, tendono ad essere più produttive e maggiormente coinvolte in attività innovative, mentre gli esportatori e le imprese che controllano solo filiali commerciali all'estero raggiungono

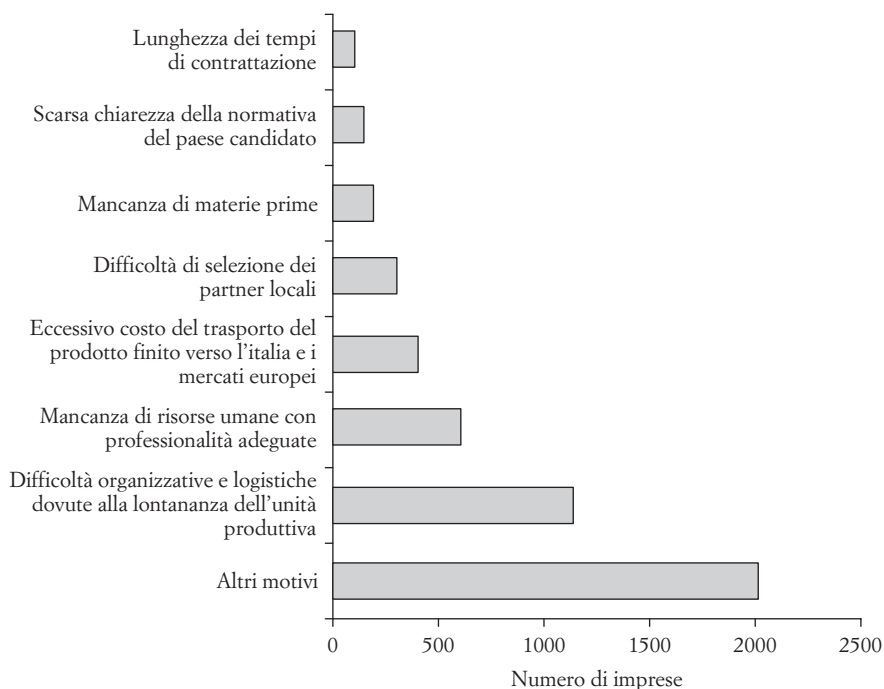
⁶ In particolare, introduce la categoria delle imprese che delocalizzano la produzione nel periodo 2001-2003, che rappresenta una sorta di flusso di nuova produzione internazionale, oltre a considerare lo stock di attività multinazionali.

livelli di produttività e innovazione intermedi tra le multinazionali in senso stretto e le imprese che servono solo il mercato domestico. Il Rapporto però aggiunge una indicazione interessante sul capitale umano e la composizione della forza lavoro, che risulta essere decisamente più qualificato nelle imprese caratterizzate da maggiore coinvolgimento internazionale.

Il lavoro di Benfratello e Razzolini (2007) condivide con Castellani e Zanfei (2004) e De Benedictis e Giovannetti (2007) l'obiettivo di verificare il tipo di associazione tra produttività, attività innovativa e internazionalizzazione, ma utilizza le informazioni tratte dalla la nona indagine Capitalia, in modo leggermente diverso da questi ultimi. In particolare, focalizza l'attenzione sulle determinanti della scelta tra esportazioni ed investimenti diretti orizzontali, definiti a partire dall'informazione sulla destinazione della produzione svolta all'estero. L'indagine infatti specifica quanta parte del fatturato estero viene venduto sui mercati esteri e quanta parte viene reimportata. Utilizzando questa informazione, Benfratello e Razzolini (2007) stimano un modello logit multinomiale, in cui la variabile dipendente assume valore 0 per le imprese non internazionalizzate, 1 per gli esportatori, e 2 per le imprese che dichiarano di aver svolto attività produttiva all'estero, con l'obiettivo di servire il mercato locale (o un terzo mercato). Questa definizione di impresa multinazionale esclude quindi le imprese che realizzano investimenti diretti di tipo verticale o commerciale, ma si avvicina molto alla definizione utilizzata nei lavori teorici. I risultati di Benfratello e Razzolini (2007) sono coerenti con i lavori precedenti, in quanto mostrano che le imprese con produttività più alta hanno maggiore probabilità di essere multinazionali, e tali differenziali permangono anche controllando per le caratteristiche di settore, localizzazione geografica, dimensione, investimento in R&S e in tecnologia software.

I risultati brevemente passati in rassegna in questa sezione, benché coerenti con le recenti teorie sul ruolo dell'eterogeneità delle imprese nel determinare il grado di internazionalizzazione, lasciano aperta una questione relativa a quali siano le fonti dei differenziali di produttività tra imprese caratterizzate da diverso grado di internazionalizzazione. Una interpretazione potrebbe chiamare in causa il fatto che alcune caratteristiche di impresa possano influenzare sia la produttività che le decisioni di internazionalizzazione. In particolare, lavori recenti mettono in luce una relazione tra la capacità manageriale delle imprese e la produttività (Bloom, Van Reenen 2006), suggerendo che una parte consistente dei differenziali di produttività tra imprese possa essere attribuito ad una diversa organizzazione del lavoro e una maggiore abilità dei manager. Questa caratteristica peraltro può essere particolarmente rilevante anche nella decisione di internazionalizzarsi. La figura 2, ottenuta a partire dai dati della nona indagine Capitalia, mette in luce questo aspetto in modo abbastanza evidente. Nell'indagine infatti si chiedeva alle imprese che *non* avessero delocalizzato la produzione nel periodo 2001-2003, i motivi di tale scelta.

FIG. 2. *Motivi che hanno indotto le imprese a non delocalizzare la produzione all'estero (2001-2003)*



Fonte: elaborazione su dati della IX Indagine Capitalia sulle imprese manifatturiere.

A parte una considerevole quota di risposte che non ricadevano in nessuna delle opzioni proposte ed indicavano altri motivi (su cui andrebbe fatta una ulteriore indagine analizzando i motivi effettivamente adottati dai rispondenti), le due risposte più ricorrenti hanno a che fare con difficoltà organizzative legate al processo di delocalizzazione e alla inadeguatezza delle risorse umane possedute dalle imprese. In questa prospettiva, la tabella 1 illustra i differenziali in alcune caratteristiche di impresa tra le imprese che hanno delocalizzato e quelle che non lo hanno fatto. In effetti, oltre ad investire di più in R&S, ICT, introdurre innovazioni di prodotto e di processo, le imprese che hanno delocalizzato, registrano una quota significativamente superiore di quadri ed impiegati sul totale degli occupati, di laureati e diplomati. Inoltre, le imprese che hanno delocalizzato nel 2001-2003 hanno contestualmente introdotto con maggiore frequenza anche innovazioni organizzative e hanno assunto una quota significativamente maggiore di laureati.

In altre parole, la decisione di delocalizzare la produzione sembra essere associata in modo abbastanza stretto con l'investimento in capitale umano (misurabile in termini di titolo di studio dei propri occupati o di posizioni oc-

TAB. 1. *Caratteristiche delle imprese che hanno delocalizzato la produzione all'estero nel periodo 2001-2003, rispetto alle imprese che non hanno delocalizzato*

	Eff. Marg*	Err. Std.	N	Stima
<i>Differenza nella quota di:</i>				
(1) Quadri e impiegati	0,090***	(0,012)	4.263	Tobit
(2) Operai	-0,085***	(0,013)	4.263	Tobit
(3) Occupati con scuola dell'obbligo	-0,045**	(0,022)	3.785	Tobit
(4) Occupati con diploma di scuola superiore	0,034*	(0,020)	3.786	Tobit
(5) Occupati con diploma di laurea	0,021***	(0,008)	3.805	Tobit
(6) Laureati assunti nel 2001-2003 sul totale delle assunzioni	0,091*	(0,048)	4.263	Tobit
(7) Occupati in R&S	0,040***	(0,011)	4.263	Tobit
<i>Differenza nella propensione a:</i>				
(8) Investire in R&S	0,165***	(0,009)	4.263	Probit
(9) Investire in ICT	0,099***	(0,009)	4.263	Probit
(10) Introdurre innovazioni di prodotto	0,086***	(0,009)	4.263	Probit
(11) Introdurre innovazioni di processo	0,078***	(0,009)	4.263	Probit
(12) Introdurre innovazioni organizzative	0,113***	(0,009)	4.263	Probit

* Effetti marginali associati ad una variabile binaria, che prende valore uguale ad 1 per le imprese che hanno delocalizzato la produzione all'estero nel periodo 2001-2003 e zero altrimenti. Ogni regressione è condizionata a dummy di settore, provincia, e classe dimensionale delle imprese.

Fonte: Elaborazione su dati della IX Indagine Capitalia sulle imprese manifatturiere.

cupazionali più intensive di lavoro relativamente più qualificato, come quelle dei quadri e dei dirigenti). La tabella 2 fa un passo ulteriore nella direzione di comprendere in che misura la composizione della forza lavoro possa spiegare anche i differenziali di produttività che si registrano a favore delle imprese internazionalizzate. In particolare, nella colonna 1 si stimano i differenziali di produttività (peraltro misurata in termini piuttosto imprecisi, come rapporto tra fatturato e numero di addetti) a favore delle imprese che delocalizzano che, controllando per la dimensione di impresa e le caratteristiche settoriali e regionali, si attesta attorno al 21 per cento⁷. Controllando per la possibilità che chi delocalizza la produzione possa essere anche un esportatore (colonna 2), il differenziale scende attorno al 18 per cento, e si attesta su questi livelli, anche controllando per il fatto che l'impresa abbia effettuato investimenti in informatica, in R&S, o abbia introdotto innovazioni di prodotto, di processo o organizzative. Peraltro, appare interessante notare come solo quest'ultima variabile risulti significativa (ancorché solo al 10 per cento), suggerendo che incrementi produttività, che tradizionalmente vengono associati all'investimento in R&S e all'attività innovativa in senso stretto potrebbero essere in-

⁷ Il differenziale percentuale si ottiene applicando la seguente trasformazione al coefficiente associato alla *dummy* che identifica le imprese che hanno delocalizzato (b): $[\exp(b) - 1] * 100$.

TAB. 2. *Delocalizzazione e differenziali di produttività al 2003 (regressioni OLS)*

Var. dipendente: log(Fatturato per addetto al 2003)	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
Ha delocalizzato all'estero nel 2001-03	0,190*** (0,043)	0,172*** (0,042)	0,173*** (0,042)	0,173*** (0,042)	0,119*** (0,039)
Ha esportato nel 2001-03		0,190*** (0,028)	0,195*** (0,028)	0,198*** (0,028)	0,169*** (0,027)
Ha investito in informatica nel 2001-03			0,023 (0,025)	0,024 (0,025)	0,011 (0,024)
Ha investito in R&S nel 2001-03			-0,029 (0,023)	-0,018 (0,025)	-0,042* (0,024)
Ha introdotto innov. organizzative nel 2001-03				0,044* (0,025)	0,027 (0,024)
Ha introdotto innov. di processo nel 2001-03				-0,024 (0,024)	-0,005 (0,023)
Ha introdotto innov. di prodotto nel 2001-03				-0,034 (0,025)	-0,044* (0,024)
Quadri e impiegati / occupati al 2003					1,105*** (0,069)
Costante	sì	sì	sì	sì	sì
Dummy di settore	sì	sì	sì	sì	sì
Dummy di regione	sì	sì	sì	sì	sì
Dummy di dimensione di impresa	sì	sì	sì	sì	sì
N. imprese	4.100	4.100	4.100	4.100	4.100
R-quadro aggiustato	0,107	0,118	0,118	0,119	0,184

Fonte: Elaborazione su dati della IX Indagine Capitalia sulle imprese manifatturiere.

vece conseguiti anche con investimenti in una migliore organizzazione⁸. La colonna (5) però mette in luce un risultato molto interessante ai nostri fini. Infatti, il differenziale di produttività in capo alle imprese che hanno delocalizzato la produzione all'estero si riduce di un terzo (arrivando attorno al 12 per cento), se controlliamo per la quota di quadri ed impiegati sul totale dell'occupazione. In altre parole, un indicatore, ancorché imperfetto, di capacità manageriale sembra cogliere una buona porzione del vantaggio di produttività a favore delle imprese che delocalizzano. Questo risultato, che merita ulteriori approfondimenti in lavori più rigorosi dal punto di vista empirico, può avere importanti implicazioni di politica industriale, in quanto potrebbe segnalare che un intervento efficace a favore dell'internazionalizzazione produttiva delle imprese italiane potrebbe passare per politiche orizzontali di formazione del capitale umano.

⁸ Va detto che non è possibile dare una interpretazione strettamente causale alle regressioni in tabella 2, che invece vanno interpretate, in senso molto più descrittivo, come delle semplici correlazioni condizionate.

In sintesi, la letteratura che abbiamo discusso in questo paragrafo evidenzia come nel processo che porta le imprese a decidere di diventare multinazionali operi un forte meccanismo di autoselezione, che fa sì che solo le imprese più produttive siano incentivate a sopportare i costi derivanti dall'operare all'estero. Abbiamo anche osservato che questi differenziali ex-ante, possono essere in parte essere spiegati da caratteristiche di impresa, come l'investimento in R&S e il comportamento innovativo in genere, e dalla struttura organizzativa e manageriale. Tuttavia, anche controllando per queste caratteristiche, significativi differenziali di produttività tra imprese caratterizzati da diverso grado di coinvolgimento internazionale sembrano permanere. Questo potrebbe segnalare che il processo di internazionalizzazione, in particolare l'espansione multinazionale, potrebbero essere a loro volta fonti di miglioramento delle performance di imprese. Nel prossimo paragrafo inseriremo questo argomento in una più ampia discussione sugli effetti che l'espansione multinazionale delle imprese può determinare sui paesi di origine.

3. EFFETTI DEGLI INVESTIMENTI ALL'ESTERO DELLE IMPRESE ITALIANE

L'avvio (o l'espansione) di attività produttive all'estero da parte delle imprese, può determinare importanti effetti sul sistema economico di origine, in particolare sui volumi dell'attività economica (misurabili ad esempio in termini di valore aggiunto, export o occupazione), e sulla 'qualità' (che, ad esempio, si riflettono su produttività, composizione della forza lavoro e innovazione). Tali effetti si manifestano sia a livello della stessa imprese investitrice che sulle altre imprese, attraverso esternalità (positive e negative), effetti di spiazzamento e di ricomposizione settoriale.

3.1. *Gli effetti sulle imprese investitrici*

Per fare ipotesi sugli effetti degli investimenti all'estero sulle attività domestiche delle imprese è utile riprendere la distinzione tra investimenti *orizzontali* e *verticali*, introdotta nel paragrafo precedente. Infatti, nel primo caso, quando le imprese aprono stabilimenti all'estero per servire il mercato (estero) locale (o mercati limitrofi) possiamo aspettarci una riduzione di esportazioni verso quel mercato. Questo determina una contrazione dell'attività economica nel paese di origine che prima dell'investimento all'estero veniva utilizzata per servire il mercato estero. Vale la pena sottolineare che gli effetti dell'espansione multinazionale di tipo orizzontale sull'attività di export, non sono solo rilevanti *per sé*, ma anche in considerazione delle evidenti implicazioni in termini di occupazione. Infatti, una riduzione di esportazioni si asso-

cia ad una minore attività economica nel paese di origine, e di conseguenza si accompagna ad una riduzione di occupazione, in ragione dell'elasticità dell'occupazione alla produzione (Motta, Fumagalli 2001).

In realtà l'ipotesi di sostituzione tra investimenti orizzontali ed esportazioni che abbiamo appena illustrato trascura alcuni aspetti importanti, che invece potrebbero portare a conclusioni piuttosto diverse⁹. Infatti, l'investimento all'estero può essere complementare alle esportazioni, se si pensa che raramente la produzione viene totalmente duplicata negli stabilimenti esteri, e una buona parte dei beni intermedi e dei componenti, nonché le attività a maggior valore aggiunto (i cosiddetti *headquarter services*, come il design, la R&S, la finanza, il marketing, ecc.), non viene delocalizzata. In questi casi quindi la migliore capacità di penetrare il mercato estero che si raggiunge mediante la produzione in loco, anche grazie ai vantaggi di prossimità di cui si è accennato sopra, alimenta una maggiore domanda per questi input che spesso rimangono localizzati nel paese di origine. Inoltre, nel caso di imprese multiprodotto, il maggior radicamento nel territorio e la più profonda penetrazione del marchio, possono fare da traino ad altri prodotti dell'impresa. Nella misura in cui questi ultimi fossero prodotti nel paese di origine, a seguito dell'investimento estero verrebbe alimentato un flusso di esportazioni. Infine, nel valutare la relazione tra l'espansione multinazionale e l'attività di export delle imprese, non bisogna dimenticare che talvolta la seconda può essere particolarmente onerosa, ad esempio a causa di barriere tariffarie o alti costi di trasporto. In questi casi, l'investimento non si configura come sostitutivo delle esportazioni. In sintesi, la teoria è tutt'altro che univoca nel attribuire un segno negativo alla relazione tra investimenti esteri orizzontali ed esportazioni.

Riguardo alla «qualità» dell'attività economica, si può ipotizzare che, nella misura in cui l'investimento all'estero determina una maggiore richiesta di beni intermedi e di *headquarter services* da parte delle filiali estere alla casa madre, e sposti una parte della produzione di beni finali all'estero, la composizione dell'occupazione potrebbe cambiare, a favore dell'occupazione più qualificata (determinando il cosiddetto *skill-upgrading*). Analogamente, la produttività e l'innovazione nelle attività domestiche delle imprese investitrici potrebbe crescere, sia in ragione di una diversa composizione funzionale, sia come risultato di un processo di acquisizione di conoscenza e tecnologia disponibile nei mercati internazionali (*technology sourcing*) attraverso contatti con consumatori evoluti e contesti scientifico-tecnologici particolarmente avanzati¹⁰.

⁹ Per una trattazione semplice ma esaustiva della relazione tra esportazioni e investimenti diretti, si veda Head e Ries (2005).

¹⁰ Si vedano ad esempio Cantwell (1995), Fosfuri e Motta (1999) e Zanfei (2000). Una

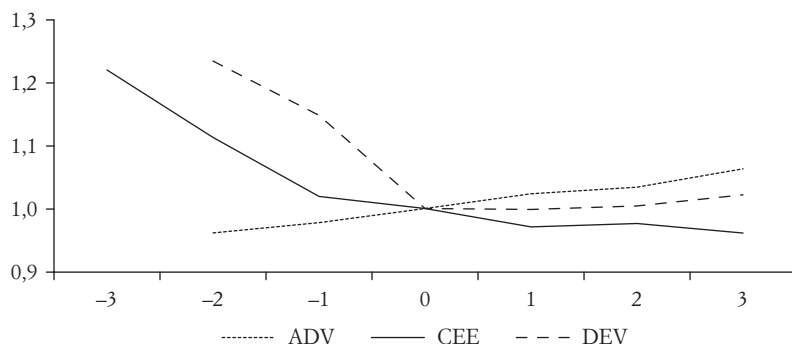
Nel caso degli investimenti verticali, gli effetti sulla dimensione dell'attività domestica sono, dal punto di vista teorico, piuttosto incerti, mentre è più chiaro l'impatto sulla composizione della forza lavoro e sulla produttività. Infatti, quando le imprese effettuano investimenti verticali, si ipotizza che spostino una parte della produzione all'estero, che spesso coinvolge attività a minore valore aggiunto e maggiore intensità di lavoro meno qualificato. Questo processo può quindi avere effetti negativi sull'occupazione nel paese di origine in queste attività, e determinare una ricomposizione delle attività svolte nel paese di origine e della qualificazione dell'occupazione, con implicazioni sulla produttività dell'impresa.

Una analisi attenta degli effetti dell'investimento estero non si può però limitare ad osservare quanto succede a volumi e «qualità» dell'attività economica nelle imprese che investono all'estero, dopo l'investimento. Infatti, per poter attribuire una relazione causale tra la una eventuale riduzione di occupazione ed attività economica nel paese di origine e l'investimento all'estero, l'analista deve chiedersi «cosa sarebbe successo in assenza di investimento?». La questione può essere scomposta in due parti. Da un lato, è utile porre la dinamica dell'occupazione dell'impresa che investe all'estero in una prospettiva che consenta di vedere sia l'*ex-ante* che l'*ex-post*. La figura 3 (tratta da Castellani, Mariotti e Piscitello, 2006) illustra bene il problema. Il grafico rappresenta l'andamento del numero medio di operai in un campione di 108 imprese che aprono il primo stabilimento all'estero nel periodo 1998-2004, prima e dopo l'investimento all'estero. Le imprese sono distinte in quelle che investono in paesi avanzati (ADV), in paesi dell'Est Europa (CEE), o in altri paesi in via di sviluppo (DEV), e il numero di operai è normalizzato ad 1 nell'anno dell'investimento. La figura mette in evidenza che nelle imprese che investono in paesi dell'Est Europa si osserva una dinamica occupazionale negativa dopo l'investimento, mentre per chi investe in Paesi Avanzati la dinamica è positiva. Tuttavia, osservando quando accadeva prima dell'investimento, si nota come l'occupazione nelle prime era già su una traiettoria decrescente, che sembra diventare meno ripida dopo l'investimento all'estero. In altre parole, si potrebbe pensare all'investimento verticale verso i paesi dell'Est Europa come una risposta ad una perdita di competitività. In assenza di investimento estero quindi l'occupazione avrebbe potuto seguire una dinamica ancora più negativa¹¹. Questo ci porta a sviluppare alcune considerazioni sugli effetti degli investimenti verticali sulla produttività e sulla composizione dell'occupazione. Infatti, la ricombinazione dei fattori produttivi, ottenuta at-

rassegna ragionata di questa letteratura è presentata in Castellani e Zanfei (2006), capitolo 1.

¹¹ Peraltro, va segnalato anche che l'apparente effetto occupazionale positivo associato agli investimenti in ADV, si inserisce in una dinamica crescente già prima dell'investimento, indebolendo l'interpretazione che attribuisce tale effetto all'investimento estero.

FIG. 3. Numero medio di operai prima e dopo l'apertura del primo stabilimento all'estero, per tipologia di investitore



Legenda: ADV = imprese che hanno investito in paesi avanzati, CEE = imprese che hanno investito in paesi dell'Europa Centro-Orientale, DEV = imprese che hanno investito in altri paesi in via di sviluppo.

Fonte: Castellani, Mariotti, Piscitello (2006).

traverso la delocalizzazione di alcuni fasi produttive all'estero, e la concentrazione dell'attività nel paese di origine su fasi a maggiore valore aggiunto, può avere effetti significativi sull'efficienza e la produttività delle attività domestiche dell'impresa. Nella misura in cui questo contribuisce ad aumentare la competitività nazionale ed internazionale dell'impresa, possiamo aspettarci un aumento complessivo di produzione e di *export*, con ricadute positive anche sulla dimensione delle attività domestiche.

Il secondo aspetto dell'*analisi controfattuale* riguarda il fatto che, per poter attribuire una interpretazione causale agli effetti dell'investimento estero, dobbiamo essere in grado di confrontare la dinamica delle variabili di nostro interesse (ad esempio l'occupazione) con qualche *benchmark*. Il punto riferimento più naturale è senza dubbio una impresa che non ha investito all'estero. Tuttavia, come abbiamo mostrato nella sezione precedente, le imprese che investono sono piuttosto diverse *ex-ante* dalle altre imprese nazionali. In termini econometrici questa auto-selezione determina endogeneità tra la scelta di investire all'estero (di solito rappresentato da una variabile che assume valore 1 nell'anno dell'investimento, e 0 altrimenti) e le performance successive all'investimento, inducendo distorsione nella stima dell'effetto causale. In letteratura sono stati proposti diversi approcci per risolvere questo problema.

Nel contesto dei modelli di regressione tradizionali è piuttosto ricorrente stimare un modello in cui la variabile di interesse (ad esempio l'occupazione o la produttività delle imprese) segue un processo stocastico autoregressivo, dando origine ad una specificazione che tiene conto della dinamica *ex-ante* ed *ex-post* e in cui la variabile dipendente ritardata entra tra le covariate (pa-

nel dinamico). Introducendo una variabile binaria che assume valore uguale ad 1 nel momento in cui un'impresa diventa multinazionale, si consente alla traiettoria della variabile dipendente di essere spostata verso l'alto (o verso il basso) dall'investimento estero. Tuttavia, questa variabile, come anticipato sopra, presenta problemi di endogeneità, perché la scelta di diventare multinazionali dipende dalle caratteristiche delle imprese e da shock di produttività che possono influenzare simultaneamente sia la variabile dipendente che la decisione di investire all'estero. Una specificazione del genere può essere stimata con il metodo di stima GMM proposto da Arellano e Bond (1991) e da Blundell e Bond (1998), che consente di tenere conto dell'endogeneità sia della variabile dipendente ritardata, che della scelta di investire all'estero. Nel contesto italiano, questo approccio è stato seguito in Castellani (2002) che si concentra sugli effetti sulla produttività e Castellani, Mariotti e Piscitello (2006), che invece studiano gli effetti occupazionali e di *skill-upgrading*. I risultati dei due studi, peraltro condotti su campioni e periodi diversi, supportano l'idea che l'apertura di filiali produttive all'estero abbia determinato un aumento nella produttività totale dei fattori nelle attività mantenute nel paese di origine¹², e non abbia causato una significativa riduzione di occupazione. Nel medio periodo, l'investimento verso i paesi dell'Europa Centro-Orientale sembra determinare qualche modifica nella composizione dell'occupazione nazionale, a favore della forza lavoro più qualificata (misurata in termini di quota di manager e dirigenti sul totale dell'occupazione).

Un'approccio alternativo alla regressione parametrica, su cui si stanno concentrando diversi studi recenti è quello del *propensity score matching*. L'idea di questo metodo di stima è di selezionare, tra le imprese nazionali, un sottocampione con caratteristiche quanto più simili possibile alle imprese che hanno investito all'estero. In particolare, si stima per ciascuna impresa nel campione la probabilità di diventare multinazionale, sulla base di una serie di caratteristiche osservabili. Questo metodo quindi consente di individuare, per ciascuna impresa che ha investito, una impresa che aveva (*ex-ante*) la stessa probabilità di investire all'estero, ma non lo ha fatto. L'insieme di queste imprese così definite, rappresenta quindi una buona approssimazione del caso controfattuale, ovvero le performance di questo gruppo di controllo danno una buona stima di quello che sarebbe successo all'impresa investitrice se non avesse aperto filiali all'estero¹³. Un'analisi del genere per l'Italia è

¹² Uno studio di Gianelle e Tattara (2005) su un campione di 47 imprese venete nel settore dell'abbigliamento-calzature, stima una regressione (statica) dei profitti delle imprese che hanno aperto stabilimenti nell'Est-Europa e arriva a conclusioni convergenti. Dopo l'investimento all'estero le imprese sperimentano un aumento nel margine di profitto.

¹³ Il metodo illustrato è quello del *nearest neighbour*, in cui ad ogni impresa investitrice viene associato una sola impresa nazionale. Per la precisione, va detto che esistono varianti di

TAB. 3. *Caratteristiche delle imprese italiane che hanno aperto stabilimenti all'estero e dei relativo campione controfattuale stimato con propensity score matching*

	N. imprese	N. occupati	Fatturato	TFP	Costo del lavoro per addetto
Imprese nazionali	17.219	71	15.831	1,6	29,8
Imprese che hanno aperto stabilimenti produttivi in PVS	161	115	26.702	2,1	29,3
<i>Controfattuale</i>	161	89	19.838	1,8	28,5
Imprese che hanno aperto stabilimenti produttivi in PI	87	278,1	63.080	2,6	33,1
<i>Controfattuale</i>	87	298,6	59.703	2,4	32,6

Fonte: Barba Navaretti, Castellani e Disdier (2006).

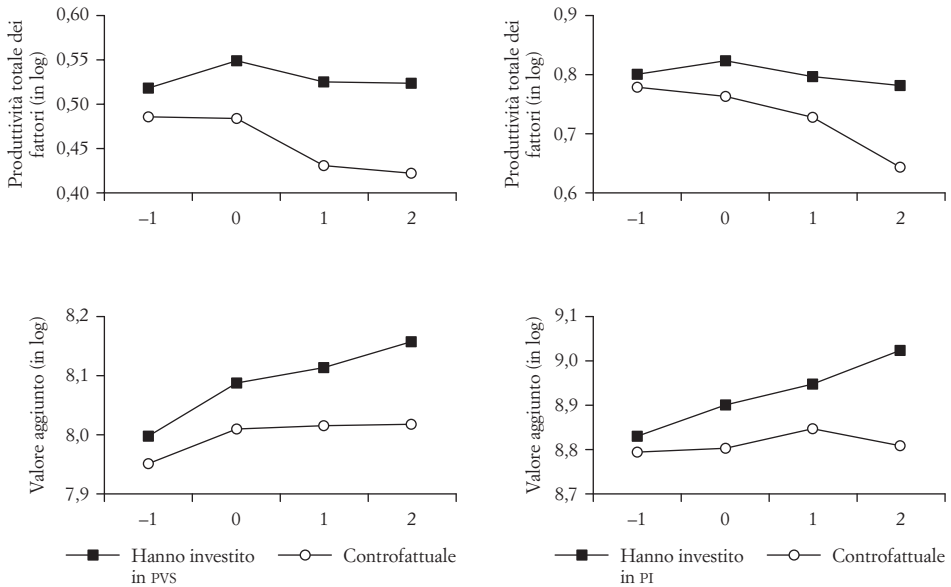
stata condotta di recente da Barba Navaretti, Castellani e Disdier (2006). Una selezione dei risultati di questo lavoro è riportata in tabella 3 e figura 4¹⁴.

Il lavoro di Barba Navaretti e coll. (2006) utilizza dati su 248 imprese italiane che hanno aperto il loro primo stabilimento all'estero nel periodo 1993-2000, e un campione di controllo di poco più di 17,000 imprese nazionali. Come si può notare dalla tabella 3, le imprese nazionali sono piuttosto diverse dalle imprese che hanno aperto stabilimenti in Paesi in via di sviluppo (PVS), che a loro volta sono diverse da quelle che investono in paesi industrializzati (PI). Queste ultime infatti sono più grandi (sia in termini di occupazione che di fatturato), raggiungono livelli di TFP e pagano salari più alti (forse anche per una diversa composizione della forza lavoro). Le imprese che investono in PVS invece si pongono in una posizione intermedia, tra le imprese nazionali e le multinazionali che investono in PI. Questo risultato è coerente con l'idea che la delocalizzazione di singole fasi della produzione (tipica degli investimenti verticali, che avvengono soprattutto verso i PVS) comporti costi affondati più bassi rispetto alla replicazione di buona parte del processo, caratteristico degli investimenti orizzontali (verso i PI). Tuttavia, l'evidenza potrebbe anche segnalare che, come già segnalato in precedenza, l'investimento verso i PVS abbia una natura difensiva, messo quindi in atto anche da imprese che non sono alla frontiera della competitività. In ogni caso, è evidente che il campione di imprese nazionali non rappresenta una buona approssimazione del caso controfattuale, quindi confrontando le performance di questo grup-

questo metodo, in cui il gruppo di controllo è costruito da una media ponderata di individui, il cui peso è definito da misure di distanza nella probabilità di investire di ciascun controllo dai soggetti che hanno effettivamente investito (noti, ad esempio, come algoritmi basati su *kernel* e *radius distance*).

¹⁴ Per maggiori dettagli sul metodo di stima e il set completo dei risultati, incluso un confronto tra il caso italiano e quello francese, rimandiamo a Barba Navaretti e coll. (2006).

FIG. 4. Traiettorie di produttività e valore aggiunto nelle imprese italiane che hanno aperto stabilimenti in paesi in via di sviluppo (a sinistra) e paesi industrializzati (a destra), e del relativo campione controfattuale stimato con propensity score matching



Nota: $t=0$ è l'anno in cui avviene l'apertura del primo stabilimento all'estero. Il propensity score matching fa riferimento alle caratteristiche delle imprese al tempo $t-1$.

Fonte: Barba Navaretti, Castellani, Disdier (2006).

po, con quelli degli investitori si correrebbe il rischio di ottenere stime distorte dell'effetto dell'investimento estero. Per costruire un adeguato campione controfattuale viene quindi utilizzato il metodo del propensity score matching, che consente di individuare campioni con caratteristiche molto simili, come evidenziato in tabella 3¹⁵. A questo punto è possibile confrontare le performance delle imprese che hanno investito all'estero con il controfattuale, per stabilire che tipo di effetti abbia sortito l'apertura di stabilimenti produttivi all'estero. In figura 4 ci concentriamo sugli effetti in termini di produttività totale dei fattori (indicatore della «qualità» delle attività che restano nel paese di origine) e di valore aggiunto (che misura la dimensione delle attività), rappresentandone l'andamento della media prima e dopo l'anno dell'investimento ($t=0$), nei campioni degli investitori (in PVS e PI) e del controfattuale.

¹⁵ In Barba Navaretti e coll. (2006) si riportano test statistici che supportano l'idea che non esistano differenze significative nelle caratteristiche dei campioni usati come controfattuale e le rispettive imprese che hanno investito in PVS e PI.

Al tempo $t-1$, nel quale è stato calcolato il *propensity score* per il *matching*, le linee sono (per costruzione) molto vicine, ma tendono a divergere significativamente dopo l'investimento ($t > 0$). In particolare, si osserva come la dinamica degli investitori sia sempre migliore di quella nel campione di controllo, e la distanza tra le due tenda ad ampliarsi, segnalando un effetto generalmente positivo dell'investimento estero. In particolare, nelle imprese che investono in PVS si verifica un aumento piuttosto marcato della produttività totale dei fattori, che determina un gap significativo rispetto al gruppo di controllo. Nelle imprese che invece investono in PI si registra una dinamica decisamente positiva nel valore aggiunto. In altre parole, l'evidenza sembra segnalare che l'investimento all'estero ha avuto effetti positivi sulle attività nazionali delle imprese italiane che sono diventate multinazionali, ma differenziati a seconda della destinazione dell'investimento. Quelle che hanno aperto stabilimenti in PVS hanno sperimentato un significativo aumento di produttività, rispetto al campione di controllo, mentre per quelle che hanno investito in PI si è avuto soprattutto un effetto sulla scala della produzione.

3.2. *Gli effetti sulle altre imprese*

Finora ci siamo concentrati sugli effetti che gli investimenti all'estero hanno sulle imprese che li hanno effettuati e, sulla base degli studi empirici riferiti all'Italia, siamo portati a ritenere che queste imprese non abbiano subito una significativa riduzione di occupazione, ed abbiano generalmente aumentato il valore aggiunto prodotto in Italia e ottenuto guadagni di produttività. Tuttavia, gli effetti sul sistema non sono la somma degli effetti sulle imprese che si internazionalizzano, in quanto vanno considerati gli effetti negativi legati allo spiazzamento, ma anche le potenziali esternalità positive sulle imprese che non effettuano investimenti all'estero. Infine, non vanno dimenticati i cambiamenti strutturali nel paese di origine, sia in termini di composizione settoriale che di *skill-intensity*, che possono essere indotti dall'espansione internazionale delle imprese di quel sistema.

Gli effetti di spiazzamento possono riguardare sia concorrenti che fornitori locali. Nel primo caso, l'aumentata produttività delle imprese che si sono internazionalizzate, potrebbe riflettersi in una migliore posizione competitiva anche sul mercato locale, sottraendo quote di mercato ad altre imprese nazionali, che potrebbero essere costrette ad uscire dal mercato, con conseguenti effetti negativi sull'occupazione. Va detto però che, nella misura in cui questo processo avvenga grazie ad una maggiore produttività delle imprese internazionalizzate, la dinamica del sistema economico potrebbe, nel medio periodo assorbire tali effetti di spiazzamento. Per quanto riguarda il sistema di fornitura invece il problema è più articolato. Infatti, nella misura in cui,

come evidenziato dalle analisi empiriche riportate in precedenza, le attività nazionali delle imprese aumentano a seguito dell'internazionalizzazione della produzione, questo si traduce in maggiore domanda di input nei confronti fornitori locali di beni intermedi e macchinari. Tuttavia, le imprese che forniscono beni utilizzati nelle produzioni delocalizzate rischiano di essere spiazzate. L'impresa multinazionale infatti può decidere di continuare ad utilizzare i fornitori domestici anche per servire le filiali estere, attivando un flusso di esportazione da parte dei fornitori, oppure cercare fornitori nei paesi ospiti, determinando una riduzione di domanda per le imprese nel paese di origine. Questo ha evidenti effetti negativi sul sistema della subfornitura locale. Peraltro, la minaccia di perdere quote di domanda a favore di fornitori esteri può spingere le imprese nel paese di origine a ricercare maggiore efficienza ed innovazione, anche seguendo i clienti sui mercati di destinazione. Questo processo di internazionalizzazione dei fornitori può attivare un circolo virtuoso sull'economia di origine, con significativi incrementi di produttività.

Un ulteriore canale di effetto indiretto, riguarda la possibilità di *technology sourcing* delle imprese. Infatti, le imprese che investono all'estero possono accedere a competenze e tecnologie nei paesi ospiti, dando luogo a un processo di trasferimento tecnologico a ritroso (ovvero dalle filiali estere alla casa madre), che può finire per beneficiare anche i concorrenti e fornitori sul mercato nazionale, attraverso esternalità pecuniarie e tecnologiche. Il meccanismo in atto è analogo a quanto descritto nel caso di entrata di multinazionali straniere in un paese ospite – si veda Barba Navaretti e Venables (2004) o Castellani e Zanfei (2006), per una rassegna. Nel caso delle multinazionali straniere, si sostiene che le migliori tecnologie e competenze di cui queste imprese dispongono possono ricadere sulle imprese locali in parte attraverso transazioni di mercato, ad esempio mediante l'assunzione di personale qualificato formatosi presso le multinazionali o attraverso collaborazioni produttive e tecnologiche, e in parte al di fuori del mercato, attraverso vere e proprie esternalità tecnologiche, che avvengono perché le tecnologie non sono del tutto appropriabili da parte dell'impresa multinazionale. Le imprese domestiche che diventano multinazionali, o espandono la propria presenza internazionale, sono fonte di esternalità analoghe, in quanto sono dotate di un vantaggio tecnologico come le filiali estere nei paesi ospiti, ma possiedono caratteristiche peculiari rispetto a queste ultime, che ne possono addirittura accrescere il potenziale di esternalità. Innanzi tutto, nel paese di origine le imprese multinazionali concentrano di solito le attività innovative e le competenze strategiche (gli *headquarter services*). In secondo luogo, si può ipotizzare che le multinazionali domestiche siano più radicate nel sistema di relazioni economiche e sociali del paese di origine, rispetto a multinazionali straniere nello stesso paese.

Un ulteriore meccanismo da considerare riguarda i potenziali effetti di

mutamento strutturale sul sistema economico di origine indotti dall'espansione internazionale delle imprese domestiche. Come si è già avuto modo di osservare gli investimenti all'estero tendono a favorire un aumento del peso delle attività più intensive di lavoro qualificato nelle imprese che si internazionalizzano, sia attraverso un aumento della necessità di attività di coordinamento (e più in generale di *headquarter services*) associato agli investimenti orizzontali, che attraverso la specializzazione in fasi tipicamente più a monte ed intensive di lavoro qualificato, come nel caso degli investimenti verticali. Questo può ricadere sulla catena di subfornitura, perché alimenta soprattutto i rapporti con le imprese domestiche che contribuiscono alla produzione di attività e beni servizi intermedi intensivi di lavoro qualificato (come molte attività di servizio alla produzione), e finisce per contribuire al cambiamento strutturale, favorendo i settori più intensivi di lavoro qualificato, che per questa via aumenterebbero il loro peso relativo nell'economia. Il mutamento nella composizione settoriale inoltre può avvenire perché, in conseguenza del contributo che gli investimenti all'estero danno al fatturato e alla competitività dell'impresa investitrice, aumenta il peso delle imprese multinazionali nel paese di origine. Considerando il fatto che le multinazionali operano in settori e produzioni avanzati, o comunque ad alta intensità di *knowledge capital*, si può prevedere che l'espansione di queste imprese contribuisca a spostare la specializzazione del paese di origine verso questi settori.

La letteratura empirica sugli effetti di spiazzamento, esternalità e cambiamento strutturale determinati dall'espansione multinazionale delle imprese italiane non è ancora molto sviluppata, ma esiste un certo numero di lavori che studiano gli effetti dell'internazionalizzazione a livello settoriale e regionale, che si presta a cogliere alcuni di questi effetti sul sistema economico, anche se le metodologie di indagine utilizzate, spesso rendono difficile interpretare i risultati in termini causali.

Utilizzando dati settoriali su commercio internazionale e produzione internazionale dell'Italia verso un gran numero di mercati esteri, Colacurcio e Ferragina (2005) hanno trovato evidenza di una relazione di complementarità tra esportazioni e attività multinazionale. Federico e Minerva (2007) invece mettono in relazione dati censuari sull'occupazione a livello provincia-settore nel 1996-2001 con dati sui flussi di investimenti in uscita dall'Italia nello stesso periodo, e trovano che dove si è registrata la maggior incidenza di IDE, l'occupazione è cresciuta più rapidamente rispetto alla media nazionale, anche controllando per la struttura industriale e le caratteristiche economiche delle province. Questo risultato sembrerebbe confermato (anche se con una intensità minore) anche riferendosi alle sole imprese di minori dimensioni. Conclusioni analoghe emergono anche da un precedente lavoro di Mariotti, Mutinelli e Piscitello (2003), svolto su dati a livello regionale e settoriale per il periodo 1985-1995 e utilizzando, come di attività multinazionale, il numero

di occupati nelle filiali estere delle multinazionali italiane, piuttosto che un indicatore di investimento diretto estero come quello usato da Federico e Minerva (2007). In particolare, Mariotti e coll. (2003) mostrano come il maggior grado di internazionalizzazione produttiva si associ ad una minore intensità di lavoro (ovvero una maggiore produttività) nelle regioni-settori italiani. Un'analisi recente, contenuta in Castellani e Zanfei (2006), approfondisce invece la relazione tra attività delle imprese multinazionali e produttività nelle imprese italiane. In particolare lo studio affronta direttamente la questione delle esternalità determinate dall'espansione delle imprese multinazionali, sulla produttività delle imprese italiane nello stesso settore. I risultati mettono in luce come un aumento di attività nelle casemadri di multinazionali italiane sia fonte di una esternalità sulla produttività delle imprese domestiche maggiore rispetto a quella verificata nel caso di una espansione delle filiali italiane di imprese multinazionali estere.

Un lavoro recente di Costa e Ferri (2007) raggiunge conclusioni diverse da quelle dei lavori appena illustrati. Utilizzando i dati di una indagine condotta dall'ISAE nel 2003 e nel 2005, gli autori si chiedono se l'avvio di attività di produzione all'estero abbia causato una perdita occupazionale nei sub-fornitori locali. Per rispondere a questa domanda, gli autori aggregano i dati sulle circa 3,000 imprese nel campione a livello di *cluster* industriale e regionale e svolgono una analisi di *propensity score matching* per associare ad ogni *cluster* in cui si osserva almeno una impresa che delocalizza la produzione all'estero, un *cluster* con caratteristiche simili, nel quale però non si sia osservata alcuna attività di investimento estero. I risultati, ancora preliminari peraltro, suggeriscono che nei *cluster* in cui è avvenuta qualche operazione di delocalizzazione l'occupazione è cresciuta relativamente meno.

L'attenzione all'impatto del coinvolgimento internazionale sulle filiere produttive è condivisa da un filone di studi che prende le mosse da un lavoro di Schiattarella (1999), in cui si poneva l'accento sul fatto che, soprattutto in Italia, l'internazionalizzazione produttiva avviene in una molteplicità di forme che solo in parte prevedono la creazione di filiali produttive controllate direttamente dall'impresa, e che spesso coinvolgono diversi soggetti all'interno di un sistema locale. In questa prospettiva, indicatori che colgano il coinvolgimento internazionale dei sistemi locali potrebbero misurare meglio il fenomeno dell'internazionalizzazione produttiva italiana. Sulla base di questa idea, Corò e Volpe (2006) sviluppano un indicatore che chiamano FIE (*foreign involved employees*) che, a partire dai dati su esportazioni ed importazioni a livello di distretto industriale e sulla produttività nei paesi esteri, approssima il grado di internazionalizzazione di una filiera produttiva in un determinato contesto locale. Utilizzando questo indicatore Corò e Volpe (2006) mettono in relazione il grado di internazionalizzazione del distretto e la variazione percentuale dell'occupazione nel periodo 1991-2001 nelle filiere tessile-ab-

bigliamento (TA) e pelli-cuoio-calzature (PC). I risultati, ancorché puramente descrittivi, evidenziano che, in una fase di occupazione in diminuzione, nelle fasi a monte delle due filiere, una maggiore internazionalizzazione produttiva si associa ad una minore perdita occupazionale, mentre l'opposto accade nelle fasi a valle. In altre parole, i risultati sono consistenti con l'idea che nelle fasi produttive in cui prevale la delocalizzazione si registra la maggiore perdita occupazionale, sia per un effetto diretto sulle imprese, che per un effetto di spiazzamento nei confronti di produttori locali. Viceversa, lungo la catena di sub-fornitura si osservano effetti positivi legati ad un potenziale aumento della domanda di beni intermedi da parte delle imprese internazionalizzate. Analogamente, uno studio sul comparto calzaturiero nelle Marche, evidenzia come tra il 1991 e il 2001, sia la tipologia di attività mantenute in Italia, che la composizione della forza lavoro, abbiano subito importanti modificazioni (Conti, Cucculelli e Paradisi, 2007). Questi risultati suggeriscono quindi un potenziale effetto di mutamento strutturale, in cui i settori a monte dei processi produttivi e accrescono il loro peso nell'economia. Questa evoluzione è confermata da un altro risultato di Corò e Volpe (2006) che mette in evidenza come nel decennio considerato si sia osservata una dinamica decisamente positiva dell'occupazione nei servizi (specie quelli alle imprese), che ha raggiunto le punte più alte nei distretti del TA e PC maggiormente coinvolti in processi di internazionalizzazione della produzione.

4. CONSIDERAZIONI CONCLUSIVE E ASPETTI DI POLITICA INDUSTRIALE

Questo lavoro ha affrontato il tema dell'internazionalizzazione della produzione delle imprese italiane. In particolare, attraverso una rassegna della letteratura teorica ed empirica, ha messo in luce che esiste un processo di autoselezione delle imprese, che fa sì che solo alcune imprese trovino profittevole espandere le proprie attività produttive all'estero. La rassegna dell'evidenza empirica disponibile per l'Italia ha evidenziato che le imprese che delocalizzano una parte della produzione all'estero sono infatti sistematicamente più grandi, raggiungono più alti livelli di produttività, investono di più in R&S e raggiungono migliori performance innovative. Un'analisi poco più che descrittiva dei differenziali di produttività delle imprese che delocalizzano la produzione all'estero ha inoltre mostrato che questi differenziali sono in larga misura attribuibili ad un maggior peso di quadri ed impiegati sul totale dell'occupazione, segnalando quindi che alla base delle migliori performance delle imprese internazionalizzate, potrebbero esserci soprattutto migliori capacità organizzative e manageriali.

L'effetto di autoselezione delle imprese che scelgono di internazionalizzare la produzione complica l'analisi degli effetti dell'internazionalizzazione

stessa. Infatti, come abbiamo visto nel par. 3, differenze nelle dinamiche post-investimento estero non possono essere attribuite all'investimento stesso, se non si tiene adeguatamente conto delle differenze ex-ante. In altre parole, l'osservazione, ad esempio di una diminuzione dell'occupazione nelle imprese che hanno investito all'estero non è di per sé un indicatore di effetti negativi dell'internazionalizzazione della produzione. Utilizzando tecniche econometriche appropriate, diversi studi convergono attorno all'idea che le imprese italiane che hanno investito all'estero abbiano conseguito qualche vantaggio di competitività e non abbiano perso occupazione. Indicazioni in linea con questi risultati sembrano emergere anche da alcuni studi più aggregati, che dovrebbero cogliere anche l'impatto indiretto dell'internazionalizzazione sul sistema economico di origine, attraverso effetti di spiazzamento, esternalità e mutamento strutturale. In particolare, l'occupazione e l'export nazionale non sembrano essere spiazzati dall'espansione multinazionale del sistema produttivo italiano, anche se effetti differenziati si registrano su alcuni settori. Come conseguenza di questi effetti, sembra essersi avviato un processo di mutamento strutturale che potrebbe portare il sistema produttivo italiano a specializzarsi in attività a maggiore valore aggiunto.

In conclusione, vale la pena soffermarsi sulle implicazioni per la politica industriale aperte dall'analisi svolta in questo lavoro. Innanzi tutto, nonostante l'analisi empirica non sia ancora giunta a conclusioni forti e generalizzabili, il messaggio centrale che sembra emergere è che l'internazionalizzazione della produzione può avere effetti positivi sulla produttività delle imprese e contribuire al mutamento strutturale dell'economia. In questa prospettiva, non sembrano giustificabili interventi di politica industriale orientati a disincentivare i processi di internazionalizzazione produttiva delle imprese. Viceversa, potrebbero essere giustificati interventi che riducano i costi e i rischi derivanti dalle operazioni internazionali soprattutto per le imprese minori, ad esempio attraverso attività di supporto informativo adeguato sulle condizioni ed opportunità di investimento, la ricerca di partner commerciali, le pratiche amministrative nei paesi ospiti, oppure interventi mirati a favorire l'accesso al credito per le imprese che decidessero di avviare strategie rischiose e costose come l'internazionalizzazione della produzione. In considerazione del ruolo centrale svolto dalla produttività delle imprese nel superare i costi legati all'internazionalizzazione produttiva, la politica industriale dovrebbe operare nel senso di incentivare le imprese a spostare in avanti la propria frontiera produttiva. Evidentemente non è facile immaginare strumenti di politica pubblica in questo contesto, ma l'analisi svolta in questo lavoro, ancorché preliminare, fornisce alcuni spunti interessanti. In particolare, nel par. 2 è emerso come i differenziali di produttività a favore delle imprese che delocalizzano la produzione all'estero siano in larga misura attribuibili a differenti dotazioni di capitale umano e compe-

tenze manageriali. In questa prospettiva, le istituzioni pubbliche e private di formazione superiore possono giocare un ruolo centrale nel migliorare l'offerta di tali fattori produttivi, e per questa via consentire alle imprese di attrezzarsi al meglio per cogliere le opportunità di internazionalizzazione. Peraltro, è noto che una adeguata offerta di lavoro qualificato non è di per sé garanzia di un *upgrading* qualitativo all'interno delle imprese, se non è accompagnato da strategie coerenti da parte delle imprese stesse. A questo proposito vale la pena ricordare come la scarsa intensità nell'uso di competenze manageriali e di capitale umano che caratterizza le imprese italiane, non sia da attribuire solo ad una carenza di offerta, ma anche ad un sistema industriale che, per un insieme di fattori oggettivi e soggettivi, esprime una bassa domanda per questi fattori (si veda ad esempio, Pagano e Varaldo, 2003). In questa prospettiva, gli interventi per l'internazionalizzazione delle imprese vanno intesi come parte integrante di una politica orizzontale che crei gli incentivi e le opportunità per le imprese ad investire in capitale umano e a migliorare la propria produttività, anche evitando anacronistiche protezioni dalla concorrenza internazionale, che, a fronte di un temporaneo beneficio, rischiano di ritardare un necessario processo di ristrutturazione del sistema industriale italiano.

Riferimenti bibliografici

- Arellano M., Bond S. (1991), *Some Tests of Specification for Panel Data: Monte Carlo Evidence and an Application to Employment Equations*, in «Review of Economic Studies», vol. 58, n. 2, pp. 277-297.
- Barba Navaretti G., Castellani D., Disdier A.C. (2006), *How Does Investing in Cheap Labour Countries Affect Performance at Home? France and Italy*, CEPR Discussion Paper 5765.
- Barba Navaretti G., Venables A. (2004), *Multinational Firms in the World Economy*, Princeton University Press, trad. it. *Le imprese multinazionali nell'economia globale*, Bologna, Il Mulino, 2006.
- Basile R., Nugent J., Giunta A. (2003), *Foreign Expansion by Italian Manufacturing Firms in the Nineties: An Ordered Probit Analysis*, in «Review of Industrial Organization», n. 23, pp. 1-24.
- Benfratello L., Razzolini T. (2007), *Firms' Productivity and Internationalisation Choices: Evidence from a Large Sample of Italian Firms*, Paper presented at the Workshop of the Italian Working Group on International Economics, Turin 22-23/2/2007, http://www.fondazionemasi.it/context_brown.jsp?ID_LINK=34&area=15.
- Bloom N., Van Reenen J. (2006), *Management Practices, Work-Life Balance, And Productivity: A Review of Some Recent Evidence*, in «Oxford Review of Economic Policy», vol. 22, n. 4.
- Blundell R., Bond S. (1998), *Initial Conditions and Moment Restrictions in Dynamic Panel Data Models*, in «Journal of Econometrics», vol. 87, pp. 115-143.
- Brainard (1997), *An Empirical Assessment of the Proximity-Concentration Trade Off Between Multinational Sales and Trade*, in «American Economic Review», vol. 87, n. 4, pp. 520-544.

- Cantwell J. (1995), *The Globalisation of Technology: What Remains of the Product Cycle Model*, in «Cambridge Journal of Economics», n. 19, pp. 155-174.
- Castellani D. (2002), *Firms' Technological Trajectories and the Creation of Foreign Subsidiaries*, in «International Review of Applied Economics», vol. 16, n. 3, pp. 359-371.
- Castellani D., Mariotti I., Piscitello L. (2006), *Outward Investments and Skill Upgrading. Evidence from the Italian Case*, in «CESPRI Working Papers».
- Castellani D., Zanfei A. (2006) *Multinational Firms, Innovation and Productivity*, Cheltenham, Edward Elgar.
- Castellani D., Zanfei A. (2007) *Internationalisation, Innovation and Productivity: How do Firms Differ in Italy?*, in «The World Economy», vol. 30, n. 1, pp. 156-176.
- Colacurcio C., Ferragina A. (2005), *IDE e commercio estero: sostituzione o complementarità?*, L'Italia nell'economia internazionale – Rapporto 2004-2005, Roma.
- Conti G., Cucculelli M., Paradisi M. (2007), *Internazionalizzazione delle imprese nei settori tradizionali*, in «l'Industria», n. 1.
- Corò G., Volpe M. (2006), *Aperture internazionale della produzione nei distretti italiani*, in Tattara G., Corò G., Volpe G. (a cura di), *Andarsene per continuare a crescere*, Carocci, Roma, pp. 113-138.
- De Benedictis L., Giovannetti G. (a cura di) (2007), *Caratteristiche dell'internazionalizzazione delle imprese in Italia. Esportazioni, delocalizzazione e investimenti diretti all'estero*, Rapporto CER-ICE, Soveria Mannelli, Rubbettino.
- Dunning J.H. (1977), *Trade, Location of Economic Activity and the MNE: A Search for an Eclectic Approach*, in Ohlin B., Hesselborn P., Wijkman P. (a cura di), *The International Allocation of Economic Activity*, London, Macmillan.
- Falzone A. (2003), *Esportare o investire all'estero? Alcune riflessioni sulle determinanti delle scelte di internazionalizzazione delle imprese*, in «Economia e politica industriale», vol. 119, pp. 155-164.
- Federico S., Minerva G. (2007), *Outward FDI and Local Employment Growth In Italy*, in «Temi di Discussione n. 613», Banca d'Italia, Roma.
- Fosfuri A., Motta M. (1999), *Multinationals without Advantages*, in «Scandinavian Journal of Economics», vol. 101, n. 4, pp. 617-630.
- Gianelle C., Tattara G. (2006), *Produrre all'estero e fare profitti in patria: uno studio sulle imprese venete dell'abbigliamento e delle calzature*, in Tattara G., Corò G., Volpe G. (2006), *Andarsene per continuare a crescere*, Carocci, Roma, pp. 161-190.
- Head K., Ries J. (2004), *Exporting and FDI as Alternative Strategies*, in «Oxford Review of Economic Policy», vol. 20, n. 3, pp. 409-423.
- Head K., Ries J. (2003), *Heterogeneity and the FDI versus Export Decision of Japanese Manufacturers*, in «Journal of the Japanese and International Economies», vol. 17, n. 4, pp. 448-467.
- Helpman E., Meliz M., Yeaple S. (2004), *Export versus FDI with Heterogenous Firms*, in «American Economic Review», vol. 94, n. 1, pp. 300-316.
- Hymer S.H. (1960), *The International Operations of National Firms: a Study of Direct Foreign Investment*, tesi di dottorato pubblicata nel 1974, Cambridge, Mass., MIT Press.
- Mankiw G., Swagel P. (2006), *The Politics and Economics of Offshore Outsourcing*, Harvard Institute of Economic Research Discussion Paper n. 2120.
- Mariotti S., Mutinelli M., Piscitello L. (2003), *Home Country Employment and Foreign Direct Investment: Evidence from the Italian Case*, in «Cambridge Journal of Economics», vol. 27, pp. 419-431.
- Markusen J. (2002), *Multinational Firms and the Theory of International Trade*, Cambridge, MIT Press.

- Motta M., Fumagalli C. (2001), *Does Relocation of Economic Activities Hurt Labour in the Home Country?*, in «Giornale degli Economisti», vol. 61, n. 1, pp. 97-133.
- Neary P. (2006), *Trade Costs and Foreign Direct Investment*, in «CEPR Discussion Paper DP5933», Londra.
- Pagano A., Varaldo R. (2003), *Capitale umano, innovazione e competitività dell'industria italiana*, in «Economia Italiana», n. 2, maggio-agosto.
- Schiattarella R. (1999), *La delocalizzazione internazionale: problemi di definizione e misurazione. Un'analisi per il settore del made in Italy*, in «Economia e Politica Industriale», vol. 103, pp. 207-239.
- Siotis G. (1999), *Foreign Direct Investment Strategies and Firms' Capabilities*, in «Journal of Economics and Management Strategy», vol. 8, n. 2, Summer, pp. 251-270.
- Zanfei A. (2000), *Transnational Firms and the Changing Organization of Innovative Activities*, in «Cambridge Journal of Economics», vol. 24, pp. 515-542.

