



Consiglio Regionale della Lombardia

“Liberalizzare” e “proteggere”:
il crocevia della politica economica
nel dibattito internazionale

Milano, settembre 2007

IRER

**ISTITUTO REGIONALE
DI RICERCA
DELLA LOMBARDIA**

Pubblicazione a cura di

SERVIZIO VALUTAZIONE PROCESSO LEGISLATIVO E POLITICHE REGIONALI

UFFICIO RICERCHE

SERVIZIO COMUNICAZIONE, RELAZIONI ESTERNE E STAMPA

UFFICIO EDITORIA E PARI OPPORTUNITÀ

La ricerca è stata affidata all'IReR nell'ambito del Piano delle ricerche del Consiglio regionale

Gruppo di ricerca:

Alessandro Barattieri, dottore di ricerca in Diritto Internazionale dell'Economia;

Antonio Dal Bianco, referente di ricerca IReR,

Alessia Spairani, *junior researcher* IReR;

Mara Grasseni, assegnista di ricerca Università degli Studi di Bergamo

Project leader IReR: Alberto Brugnoli

Pubblicazione non periodica

Distribuzione gratuita

Nessuna riproduzione, traduzione o adattamento può essere pubblicata senza citarne la fonte.

Indice

Introduzione	5
<i>Parte prima</i>	
Liberalizzare e Proteggere	7
Capitolo 1	
<i>Liberalizzare o proteggere? Il controverso rapporto tra liberalizzazione e globalizzazione</i>	9
1.1. Introduzione	9
1.2. Gli effetti meta-economici della liberalizzazione dei mercati	10
1.2.1. La globalizzazione omologa le culture	14
1.2.2. La globalizzazione colpisce le donne	15
1.2.3. La globalizzazione incentiva il lavoro minorile	16
1.2.4. La globalizzazione danneggia l'ambiente	17
1.2.5. La globalizzazione limita la democrazia	19
1.3. Pro e contro della liberalizzazione degli scambi internazionali	21
1.3.2. L'organizzazione mondiale del commercio e l'Unione Europea	23
1.4. "Liberalizzare" e "Proteggere": non solo una questione di commercio internazionale	26
Capitolo 2	
<i>Il modello di specializzazione italiano</i>	31
2.1. Punti di forza e di debolezza del sistema produttivo italiano	32
2.2. Rischi dell'integrazione commerciale dei paesi emergenti per il modello di specializzazione italiano	34
Capitolo 3	
<i>Integrazione economica e produttività: evidenza dalle imprese italiane</i>	37
3.1. Introduzione	37
3.1.1. Tecnica statistico-econometrica e dati utilizzati	38
3.2. Risultati dell'analisi e conclusioni	48
<i>Parte seconda</i>	
Imprese a controllo estero e tessuto produttivo locale	51
Capitolo 4	
<i>Effetti della liberalizzazione dei movimenti di capitali: Gli investimenti diretti esteri</i>	53
4.1. Introduzione	53
Capitolo 5	
<i>Attrattività della Lombardia e imprese a controllo estero: uno sguardo ai dati</i>	55

5.1. Le imprese multinazionali in Lombardia	57
5.1.1. I settori di attività delle imprese a partecipazione estera	60
5.1.2. Modalità di controllo	61
Capitolo 6	
<i>Effetti di spillover delle imprese multinazionali sul sistema produttivo locale: la letteratura di riferimento</i>	63
6.1. Gli effetti indotti dalla presenza delle multinazionali	64
6.2. I canali di trasferimento	66
Capitolo 7	
<i>L'indagine sulle imprese multinazionali presenti in Lombardia</i>	71
7.1. Introduzione	71
7.2. Metodologia dell'indagine	71
7.2.1. L'individuazione della popolazione di riferimento	71
7.2.2. Il campione dell'indagine	72
7.2.3. Struttura del campione e probabilità d'inclusione delle singole unità	72
7.2.4. Regole per la selezione	73
7.2.5. La determinazione della numerosità campionaria	74
7.2.6. La scelta della modalità di rilevazione dei dati	74
7.2.7. La fase di rilevazione dei dati e il campione intervistato	75
7.3. Presentazione del questionario	75
7.4. I principali risultati dell'indagine	76
7.4.1. Caratteristiche delle imprese multinazionali indagate	76
7.4.2. Modalità di ingresso del capitale estero	80
7.5. Capacità innovativa delle imprese multinazionali	83
7.6. L'attrattività della Lombardia	86
7.6.1. Quali competitors della Lombardia	88
7.7. Effetti sul tessuto economico locale	90
7.7.1. Le collaborazioni con gli attori locali	94
7.7.2. Quale spazio per le iniziative di policy?	96
7.8. Multinazionali e imprese locali: legami in chiaro-scuro	97
Capitolo 8	
<i>Conclusioni</i>	101
Bibliografia	105
Appendice	111
Questionario telefonico	111

Introduzione

Le offerte pubbliche di acquisto straniere su alcune banche italiane (e tutto quello che ne è seguito), i recenti accadimenti relativi all'affare Enel-Suez, gli sviluppi ancora incerti sia del Doha Development Round (in sede WTO) che del cammino della direttiva Bolkestein (in sede comunitaria) sono solo alcuni dei fatti che testimoniano la centralità rivestita dal tema della dialettica tra liberalizzazione e protezionismo nelle scelte di politica economica, sia a livello nazionale che internazionale.

Tale dialettica assume dimensioni molto differenziate tra loro. In primo luogo, questa possibile alternativa si pone riguardo ai grandi fenomeni di integrazione internazionale: il commercio e gli investimenti diretti esteri. In secondo luogo, anche su un piano più locale, questa continua tensione tra liberalizzazione e protezione caratterizza la maggior parte delle scelte di politica economica (si pensi alle regolamentazioni, ad esempio).

La rilevanza del tema è purtroppo proporzionale alla sua complessità. Questo rende necessarie precise scelte riguardo al taglio della presente ricerca, che consentano di giungere a un contributo tale da apportare un valore aggiunto reale al dibattito in materia.

Un primo aspetto su cui una scelta è necessaria consiste nell'esplicitare quale sia la variabile di interesse centrale per l'analisi. "Liberalizzare" o "Proteggere", infatti, non sono due opzioni di politica economica interessanti di per sé. Ciò che interessa sono gli effetti che tali due tendenze possono avere su quanto i decisori politici considerano prioritario. In questo momento storico, la competitività viene da più parti indicata come l'obiettivo fondamentale da perseguire. Competitività, tuttavia, è un termine sufficientemente ampio da necessitare di un'ulteriore specificazione che renda più "operazionale" l'investigazione. Al cuore del concetto di competitività, così come è stato espresso da autorevoli fonti, sta il concetto di produttività. Per questo motivo, l'impatto della liberalizzazione (o della sua assenza) sulla produttività sarà il punto centrale dell'analisi.

In secondo luogo, è necessario sottolineare come la motivazione della ricerca non sia tanto quella di una disquisizione teorica sulla bontà dell'una o dell'altra opzione di policy, ma quella di giungere a un contributo di conoscenza contenente anche suggerimenti concreti che possano interessare l'azione del governo regionale. A questo scopo, il metodo privilegerà l'analisi empirica alla disamina teorica.

Infine si pone la scelta tra lo studio dell'impatto di fenomeni "macro" (quali l'integrazione economica nelle sue varie forme) e lo studio d'impatto di fenomeni "micro" (quali la regolamentazione).

La ricerca è strutturata in due parti. Nella prima la ricerca si propone di analizzare gli effetti dell'integrazione economica sulla produttività delle imprese nel caso italiano. La letteratura specializzata, infatti, è da tempo giunta a indicare il livello di impresa come il livello di disaggregazione adeguata con cui osservare i fenomeni economici. Numerosi sono a questo proposito i contributi empirici e metodologici recentemente emersi. Tali contributi potranno essere valorizzati pienamente nella presente ricerca, anche grazie all'ausilio di adeguate competenze, sia interne che esterne all'istituto.

Nella seconda parte, la ricerca mira ad evidenziare quali siano le leve di policy più adatte per massimizzare gli effetti positivi derivanti dalla presenza sul territorio lombardo di un consistente numero di imprese straniere. In altri termini, riguardo a questo secondo aspetto, la ricerca si pone l'obiettivo di rispondere a domande quali "Cosa ha significato negli ultimi anni in termini di guadagno per il tessuto economico lombardo la presenza di imprese straniere?"; "Come queste imprese sono state facilitate o ostacolate nell'integrazione con il tessuto locale?"; "Quale ruolo possono giocare le istituzioni al fine di facilitare un coinvolgimento di tali imprese nello sviluppo economico regionale?"

Parte prima

Liberalizzare e Proteggere

Capitolo 1

Liberalizzare o proteggere? Il controverso rapporto tra liberalizzazione e globalizzazione

1.1. Introduzione

Liberalizzare e proteggere, il crocevia del dibattito internazionale, è un dilemma amletico che si ripropone anche oggi, seppur sotto spoglie diverse, quando si pronuncia il termine globalizzazione, che per alcuni diventa sinonimo di una progressiva e inarrestabile omogeneizzazione delle culture del mondo, magari sotto i colpi delle multinazionali americane (e un domani cinesi), per altri è invece sinonimo di integrazione e di scambio reciproci.

La libertà degli scambi internazionali è uno degli aspetti della globalizzazione e, tra tutti, quello socialmente accettato dall'opinione pubblica, che invece vede con preoccupazione, più o meno giustificata, altri fenomeni connessi con la piena integrazione dei mercati.

L'abitudine a ridurre tutta l'erba a un fascio ha portato, tuttavia, a far coincidere la globalizzazione con il libero commercio, facendo finire sul tavolo degli imputati l'uno e l'altro indifferentemente, nonostante non siano necessariamente l'uno la derivazione dell'altro, né tanto meno si possono annoverare tra i sostenitori della globalizzazione quanti sono fautori della liberalizzazione degli scambi. Non c'è perfetta coincidenza tra le due come osserva un autorevole studioso dei problemi della globalizzazione, strenuo sostenitore dell'apertura dei mercati internazionali. «La gente - afferma Bhagwati - dà per scontato che se uno è a favore del libero commercio deve essere a favore della liberalizzazione degli investimenti diretti esteri, dei flussi di capitale, della libera immigrazione, del libero amore e di qualsiasi altra cosa libera» (Bhagwati, 2006, pag. 11).

Certo il problema della liberalizzazione del commercio internazionale ha risvolti economici che sono rilevanti e verranno ben dettagliati nella parte che segue, tuttavia per capire l'opposizione alla globalizzazione non è solo da questi che occorre partire.

Si pensi ad esempio all'invasione di merci provenienti dai mercati cinesi e asiatici che ha investito non solo l'Italia, ma tutti i Paesi europei e gli stati Uniti d'America. Il boom delle esportazioni cinesi verso i mercati ricchi, reso possibile dall'ingresso della Cina nell'Organizzazione Mondiale del Commercio (OMC), ingresso sponsorizzato dagli stessi americani, ha provocato delle enormi difficoltà

alle imprese di molti paesi, con crisi e fallimenti, ma è parso subito chiaro che tale fenomeno fosse quasi ineluttabile per economie con un costo del lavoro molto elevato. La perdita di quote di mercato è un fatto fisiologico. Semmai, le proteste contro la globalizzazione hanno riguardato aspetti che vanno al di là della competitività di costo: la minaccia per l'ambiente, la condizione dei bambini e delle donne e chi più ne ha più ne metta che sono il terreno di scontro dei due schieramenti, fermo restando che dal punto di vista accademico sugli effetti economici della liberalizzazione dei mercati c'è un ampio consenso.

Così in occasione di ogni summit internazionale sul commercio va in scena la protesta di quanti vedono nella globalizzazione una minaccia da tenere fuori dalla porta e allontanare il più possibile. La piena liberalizzazione dei traffici commerciali è, infatti, considerata come la testa di ponte di un più ampio e articolato tentativo di diluire nel villaggio globale i tratti caratteristici dei Paesi, con il rischio di vedere estinguere civiltà, cibi tipici, lingue, travolti dall'onda omologante imposta dalla globalizzazione. A pagare il tributo maggiore a questa integrazione complessiva del mondo, sarebbero i soggetti deboli, le minoranze etniche e culturali, gli oppressi, per fino le stesse istituzioni democratiche dei Paesi che verrebbero private della loro sovranità in favore di istituzioni internazionali, dedite a tutelare gli interessi dei più potenti (Paesi sviluppati in primis).

Ce n'è quanto basta per capire perché la liberalizzazione del commercio, considerata l'alfiere della globalizzazione, sia così avversata.

1.2. Gli effetti meta-economici della liberalizzazione dei mercati

«Nei primi anni 90, la globalizzazione fu salutata con euforia. I flussi di capitali verso i paesi in via di sviluppo erano sestuplicati in sei anni. La costruzione dell'organizzazione mondiale per il commercio si proponeva di introdurre un principio di legalità nel commercio internazionale. Tutti dovevano trarre beneficio, sia nei paesi in via di sviluppo sia nel mondo industrializzato. La globalizzazione doveva garantire a tutti una prosperità senza precedenti» (Stiglitz, 2006, p. 7)

Come detto in precedenza, la globalizzazione - e nello specifico l'integrazione dei mercati dei beni - ha avuto all'inizio molti sostenitori. Un po' tutti, senza eccezioni, si attendevano dalla globalizzazione dei mercati benefici economici diffusi, non solo nei paesi sviluppati, ma anche nei paesi in via di sviluppo. La convinzione, tuttavia, ha perso sostenitori con il passare del tempo di fronte a risultati non eclatanti della performance economica e soprattutto delle condizioni di vita in cui continuano a versare quei paesi poveri che, per primi, hanno cercato di abbracciare la logica del libero commercio, spinti dalle promesse e dalle attese che tale apertura avrebbe comportato: diminuzione della povertà e crescita dei redditi e dell'occupazione.

Sul parziale fallimento dell'integrazione economica commerciale, vale a dire della sola apertura del commercio dei beni, sulle cui ragioni gli studiosi hanno punti di vista diametralmente opposti, si è abbattuta un'altra tegola, la crisi economica delle tigri asiatiche e della Russia di Eltsin. La prima di queste due crisi è figlia della liberalizzazione del mercato dei capitali. Sul finire degli anni Novanta, le economie asiatiche, considerate fino allora virtuosi esempi di crescita e dinamismo economico, sono incappate in un perverso circolo di speculazione finanziaria che ha portato i mercati finanziari internazionali a far capitolare il mercato azionario locale e a contagiare anche i fondamentali dell'economia reale, provocando la recessione economica delle (ex) tigri asiatiche.

Il principale imputato di quella crisi fu identificato nella libera circolazione dei capitali, un tipo di integrazione economica che le fragili strutture di controllo finanziario di questi paesi non erano ancora pronte a gestire. Anche la crisi economica russa del 1998 è sinistramente legata alla parola liberalizzazione e integrazione economica internazionale, sebbene qui il legame sia solo indiretto. La disastrosa situazione finanziaria in cui versava l'economia della federazione Russa alla vigilia del secondo mandato presidenziale di Eltsin era tale che le istituzioni internazionali non erano disposte a concedere ulteriori deroghe alla sua situazione debitoria dell'ex confederazione sovietica. Fu così avviata una campagna di liberalizzazione delle fonti primarie di energia (idrocarburi) che autorevoli osservatori hanno ribattezzato come un colossale regalo (Freeland, 2000), visto il prezzo modico con cui sono stati ceduti i diritti di sfruttamento delle fonti di energia alle compagnie petrolifere russe, in barba a qualsiasi buona valutazione economica. Anche qui il capro espiatorio finisce con l'essere associato alla liberalizzazione selvaggia dei mercati e all'integrazione economica della Russia nel circuito finanziario internazionale, benché la pressione delle istituzioni internazionali non sia certo la responsabile della svendita dei tesori russi.

Un insieme di fattori che pesa come un macigno sulla capacità del processo di integrazione economica e della liberalizzazione, intesa in senso lato, di portare benefici a tutti (paesi ricchi e paesi poveri), tanto che i vertici e i summit internazionali dedicati a dirimere o a rilanciare l'apertura degli spazi di libero scambio saranno quasi sempre accompagnati da vigorose proteste di piazza.

Forse conviene partire da queste ultime, dal popolo di chi protesta e dalle motivazioni addotte, per entrare nel merito di alcune delle problematiche della liberalizzazione del commercio internazionale, che come detto in precedenza, è solo uno degli aspetti più generali del fenomeno della globalizzazione.

Questa precisazione nell'opinione di chi scrive non è di poco conto, sebbene liberalizzazione dei mercati e la liberalizzazione dei flussi di capitali vadano sotto la stessa etichetta-ombrello di globalizzazione. E, in effetti, la forte opposizione al processo di integrazione economica internazionale vede schierati sulle barricate, non solo i Paesi poveri maltratti dagli accordi di libero scambio, ma anche una folta pattuglia di soggetti e organizzazioni che rappresentano il mondo sviluppato e che si sentono minacciati dalla globalizzazione e dall'apertura indiscriminata dei mercati internazionali.

Le ragioni che hanno contribuito a mettere insieme anime diversissime, ingrossando le fila di quanti si oppongono alla liberalizzazione del commercio, sono le più disparate e forse le motivazioni economiche sono quelle meno rilevanti, almeno a giudicare dalle obiezioni portate da varie componenti del mondo associativo, sindacale, culturale, obiezioni che spesso non hanno a che vedere con la liberalizzazione degli scambi in sé, ma a cui la liberalizzazione degli scambi ha dato una eco nuova, appunto globale.

In effetti, nella prima grande contestazione alla globalizzazione, che ha coinciso con la manifestazione di Seattle, si potevano enumerare moltissime associazioni non governative scese in piazza per sostenere cause quali la tutela dell'ambiente, la lotta al lavoro minorile, la difesa dei diritti delle donne, un mosaico di mondi differenti accomunati dal tentativo di arginare il dilagare delle esternalità negative che avanzano con la globalizzazione.

Tra gli aspetti economici figurano la tutela degli standard di lavoro e dei salari reali della fasce deboli della popolazione. Si tratta di una preoccupazione legittima, avanzata soprattutto dai sindacati dei lavoratori i quali vedono nella libertà di commercio un modo surrettizio per far rientrare dalla finestra quello che, a fatica, dopo lunghe lotte erano riusciti ad ottenere: orari di lavoro e diritti sindacali. Tali timori sono avvertiti soprattutto dai sindacati dei Paesi sviluppati dove tali diritti esistono e sono tutelati. Altrove, soprattutto nei paesi poveri, ai lavoratori non è riconosciuta alcuna forma di tutela contro il rischio di perdere il lavoro, determinando una situazione di disequilibrio che le imprese potrebbero sfruttare a loro vantaggio.

In altre parole, per chi si oppone alla globalizzazione, il rischio concreto che si avrebbe dalla liberalizzazione dei mercati è quello di un graduale spostamento della produzione e delle imprese verso i paesi dove minore è la tutela della forza lavoro, creando le premesse per una revisione complessiva al ribasso delle tutele sindacali dei lavoratori dei Paesi sviluppati, per effetto della concorrenza, che diventerebbe un'arma di ricatto nella mani delle imprese multinazionali per peggiorare le condizioni lavorative nei paesi sviluppati e omologarle su standard minimali. Con l'apertura indiscriminata del commercio, le condizioni di lavoro cattive finirebbero per scacciare le tutele sindacali buone, un po' come nel paradosso della moneta. In questo caso a essere scacciati sono appunto diritti che sono costati lotte e sacrifici ai lavoratori.

Il richiamo alle proteste suscitate in Europa dalla direttiva sulla liberalizzazione dei servizi è immediato. Nella prima versione della Direttiva Bolkestein sulla liberalizzazione dei servizi, vigeva il principio del paese d'origine, vale a dire che il prestatore del servizio doveva rispettare le condizioni poste nel paese in cui aveva la sede giuridica. In questo caso, molti avevano paventato che tale situazione avrebbe comportato un graduale spostamento dell'offerta dei servizi verso quei Paesi con norme meno restrittive, a tutto svantaggio delle condizioni del lavoro e della stessa qualità dei servizi erogati negli altri Paesi.

Il fenomeno riguarda anche il nostro Paese che, tra gli industrializzati, è quello maggiormente esposto alla concorrenza da parte dei produttori dei paesi in via di sviluppo. Come descritto nel paragrafo sulla specializzazione produttiva dell'Italia (vedi più avanti) che, per sua natura, si ritrova ad avere una struttura produttiva

molto sbilanciata su produzioni a basso valore aggiunto e, quindi, maggiormente esposta alla concorrenza di questi paesi, la minaccia dell'invasione di merci cinesi ha tenuto banco per alcuni mesi sulla stampa nazionale proprio per la frequenza con cui si registravano da parte delle imprese del settore tessile e calzaturiero perdite di commesse e quote di mercato a tutto favore dei lontani concorrenti asiatici da poco ammessi a sedere all'Organizzazione Mondiale del Commercio. Senza entrare nel dettaglio di quella che autorevoli studiosi italiani definiscono concorrenza non di mercato (Fortis, Quadro Curzio, 2007), va rilevato come molti osservatori imputassero questa differenza di competitività alle condizioni in cui si trovavano ad operare le imprese italiane rispetto alle imprese cinesi.

Dei molti vincoli richiamati sulla libertà di fare imprese vi è anche quello del licenziamento, ex articolo 18 dello statuto dei lavoratori. È solo un esempio sintomatico di come la concorrenza asimmetrica cinese e, in generale, la liberalizzazione del commercio possano toccare i nervi sensibili del sistema sociale del nostro paese o di altri paesi sviluppati, facendo emergere da parte di alcuni pretese protezionistiche, da parte di altri il rigetto della liberalizzazione dei mercati.

Le parole di Stiglitz, critico nei confronti della globalizzazione, ben sintetizzano questa posizione: «Nessuno stupore che la prima grande protesta moderna contro la globalizzazione abbia lasciato di stucco i sostenitori dei mercati aperti. La globalizzazione era riuscita nell'intento di unire le persone del mondo, ma proprio contro la globalizzazione. Gli operai delle fabbriche americane hanno visto mettere in pericolo i loro posti di lavoro dalla concorrenza cinese. Il reddito agricolo nei paesi in via di sviluppo è stato compromesso dal granturco e dalle altre culture provenienti dagli Stati Uniti. In nome della globalizzazione cittadini europei hanno assistito un progressivo indebolimento delle tutele di lavoratori. Tutte queste voci fuori dal coro non hanno sposato la tesi che la globalizzazione avrebbe portato maggiore benessere tutti» (op. cit. pag. 7).

Un dato è comunque certo. Nessun fautore della globalizzazione e dell'apertura dei mercati ritiene che il processo di integrazione economica, ancorché limitato all'apertura degli scambi commerciali, non comporti costi sociali ed è comunque di avviso che la vera partita si giochi sulla perequazione dei benefici che la liberalizzazione dei mercati genera, perequazione finora in parte disattesa, sia per le asimmetrie con cui i Paesi aprono i propri mercati al commercio internazionale, sia per il ritardo o l'ambiguità delle stesse politiche nazionali sul fronte distributivo.

Fermi restando tutti i limiti connessi alla governance dell'apertura dei processi di internazionalizzazione, in particolare al rapporto di forza tra paesi sviluppati e paesi in via di sviluppo, non si può non rilevare come i detrattori della liberalizzazione dei mercati facciano leva su una serie di motivazioni che esulano dall'aspetto economico. Anzi, se si esclude il rapporto tra crescita e liberalizzazione dei mercati e questo sopraccitato sulle condizioni lavorative, si potrebbe addirittura affermare che il dibattito iniziato ancora all'epoca dei mercantilisti sulla necessità di difendere l'industria nascente, sia di fatto superato.

Altri sono i temi rubricati nell'agenda degli oppositori del libero commercio - tutela dell'ambiente, povertà, sfruttamento del lavoro minorile, parità di genere, omologazione culturale – che, di seguito, vengono brevemente presi in rassegna.

1.2.1. La globalizzazione omologa le culture

La globalizzazione comporterebbe, secondo alcuni studiosi di antropologia, la graduale perdita di identità e specificità culturali che investe gli aspetti più diversi, dai costumi culinari alla lingua etc. In particolare, gli antropologi mettono in guardia dal rischio di una liberalizzazione omologatrice in grado di mettere a repentaglio la sopravvivenza di idiomi e di tradizioni delle popolazioni più indifese, marginali, poco attrezzate a resistere alla graduale invasione di altre culture dominanti, invasione che si accompagna all'arrivo di prodotti da altri mercati. Sebbene si tratti di casi di popolazioni e culture che indipendentemente dalla globalizzazione si trovano già oggi condannate a vivere in "riserve", l'allarme lanciato sulla conservazione delle identità culturali rimanda all'idea di multiculturalismo, esito della progressiva contaminazione reciproca di tradizioni e costumi che la globalizzazione porta con sé. È difficile oggi ipotizzare quanto invasiva sia, dal punto di vista culturale, l'apertura del commercio internazionale, e forse è altrettanto ingiustificato l'allarme sollevato da alcuni antropologi sulla forza onnivora della globalizzazione.

Va ricordato al proposito la lotta e il contrasto di alcuni paesi alla diffusione di parole di derivazione anglosassone nel linguaggio di uso comune, come ad esempio nel caso francese, segnale comunque di una certa permeabilità delle identità e culture storicamente molto radicate, di fronte al progressivo incedere della globalizzazione *made in USA*, che ha spinto taluni a considerare l'inglese una lingua killer¹. La Francia, uno dei paesi che ha levato gli scudi contro l'invasione anglosassone, è del resto la patria di un fiero oppositore della globalizzazione dei mercati (qui intesa in senso lato) quel José Bové, che in nome della tutela dei costumi culinari francesi, ha iniziato una battaglia contro la proliferazione di catene multinazionali dei fast food, una nemesi rispetto alle diffusione della *nouvelle cuisine* francese negli anni Novanta.

Ma è pur vero che l'adattamento delle culture locali è un fenomeno chiaramente visibile a livello mondiale e non nasce certo con la globalizzazione. Le culture infatti cambiano nel tempo, e non potrebbe essere altrimenti perché avvengono nuove scoperte, le organizzazioni si trasformano, si verificano cambiamenti politici come la democratizzazione, e si sviluppano fenomeni come la globalizzazione, in tutti i suoi vari aspetti. Questo processo di decadimento del

¹ «E' così quando i pessimisti globali sostengono che l'inglese sia una lingua killer che diffonde una piaga culturale in tutto il mondo, eliminando voci caratteristiche di identità culturale. In realtà, se si osserva quello che succede un po' in tutto il mondo è facile rendersi conto che l'uso locale delle lingue indigene ha ripreso vigore, insieme e a volte in relazione al dilagare dell'uso dell'inglese come lingua internazionale» (Bhagwati 2005, pag. 149-150).

vecchio e di evoluzione del nuovo provoca un senso di nostalgia soprattutto negli osservatori più sensibili.

L'aspetto linguistico è forse l'esempio più lampante di come la globalizzazione stia modificando e imponendo nel mondo modelli omogenei e si palesi il rischio che oltre alla lingua possa contaminare anche altri aspetti della vita quotidiana, minando le tradizioni, la memoria, la cultura stessa dei popoli. Viene in pratica riproposta la necessità di istituire delle "zone franche" - di tipo culturale - dove vengano conservate e custodite tradizioni usi e costumi. In verità, la contaminazione delle culture è forse uno degli aspetti più promettenti dell'integrazione/globalizzazione e di fatto già in atto con i fenomeni migratori, anche se i contorni di tale fenomeno sono spesso labili e non ben definiti.

Il multiculturalismo - l'incrocio tra dimensioni culturali diverse - fa già capolino sulla tavola e non solo sulla tavola italiana. Molti prodotti dell'agro-alimentare italiano, anche grazie alla liberalizzazione dei mercati, potranno rifornire ristoranti italiani in tutto il mondo. Certo questo avviene al prezzo che molto spesso anche cibi stranieri invadono le tavole italiane e molti ristoranti propongono piatti etnici, con benefici, questo sì, per i palati di tutti.

1.2.2. La globalizzazione colpisce le donne

Un altro tema non strettamente economico per cui la globalizzazione finisce spesso sotto processo è legato al presunto incoraggiamento alla discriminazione di genere. La disparità di genere è un fenomeno nella realtà molto diffuso anche se con accentuazioni diverse da Paese a Paese.

Parte dell'opinione pubblica, anche sulla scorta di episodi di cronaca che coinvolgono soprattutto paesi in via di sviluppo, e il mondo dell'associazionismo femminile hanno avanzato severe critiche all'integrazione economica e commerciale e alle istituzioni che la gestiscono perché queste avrebbero accentuato la discriminazione nei confronti delle donne, anziché ridurla.

Le critiche sono originate in gran parte dalle condizioni in cui lavorano le donne in molti Paesi poveri, a volte impiegate e sfruttate da imprese multinazionali, a volte vittime indirette di regole che sacrificano i settori deboli di un'economia. Del resto non è un mistero che una delle attività principali tradizionalmente svolta dalle donne, l'accudire i figli, non abbia trovato fino ad oggi posto nella contabilità nazionale (PIL), mettendo in subordine questo tipo di attività e in ultima analisi il ruolo sociale delle donne. Secondo i suoi detrattori, la globalizzazione contribuisce a favorire la discriminazione di genere su diversi fronti: nelle economie povere e sottosviluppate, colpendo le donne in quanto principali responsabili del lavoro dei campi e della produzione agricola; nei Paesi in via di sviluppo, sfruttandole nelle multinazionali e, da ultimo, costringendole a trasferirsi in altri paesi e lasciare la propria casa.

Quest'ultimo caso va sotto il nome di *global care chains* (Hochschild, 2000), un fenomeno associato soprattutto ai flussi migratori dai Paesi poveri ai Paesi ricchi; non riguarda pertanto la liberalizzazione del commercio in senso stretto, ma trovando terreno fertile nei movimenti che si oppongono anche alla

liberalizzazione dei mercati, vale la pena soffermarvisi, anche perché tra le questioni di genere è quella che trova il maggior sostegno accademico.

Le donne immigrate da paesi poveri devono lasciare i propri figli alle cure delle sorelle minori, del nonno di altri parenti, mentre come domestiche bambinaie si prendono cura dei figli di altre donne nelle città e paesi ricchi. Questa catena globale di aiuto pone le donne in una posizione di svantaggio perché le donne verrebbero private degli affetti famigliari. Sebbene le istituzioni internazionali non siano responsabili del trasferimento e della rottura di legami famigliari da un capo all'altro del pianeta, non vi è dubbio che, dal punto di vista emotivo, *la global care chains* abbia trovato una cassa di risonanza maggiore di un altro tema sull'agenda dei censori della globalizzazione: lo sfruttamento del lavoro femminile.

Un'altra questione sollevata dalle organizzazioni femminili è che in alcune società tradizionali le donne coltivano prodotti agricoli per il consumo domestico, mentre gli uomini lavorano per la produzione di derrate destinate ad essere vendute sul mercato. Nell'era della liberalizzazione del commercio proprio gli agricoltori dei paesi poveri, soprattutto donne, rischiano di essere travolti da regole ingiuste e asimmetriche che, mentre da una parte ampliano i canali di scambio dei prodotti manifatturieri, dall'altro finiscono per riconoscere generosi incentivi al settore primario dei Paesi ricchi che possono permettersi di esportare prodotti agricoli sussidiati nei Paesi poveri. Da questa situazione ne trarranno beneficio soprattutto quanti accedono ai mercati, sbilanciando ancora di più la situazione all'interno della famiglia. Un danno a tutto svantaggio delle donne e dell'economia domestica che rischia di essere penalizzata proprio dall'apertura asimmetrica del commercio internazionale, imposta dai Paesi ricchi. Il dito questa volta è puntato sulla mancata apertura dei mercati dei prodotti agricoli, anche se ancora una volta è la logica del libero commercio a finire sotto accusa.

1.2.3. La globalizzazione incentiva il lavoro minorile

Oltre a determinare un peggioramento degli standard lavorativi nei paesi ricchi e ad aggravare la situazione delle donne nelle economie sottosviluppate, la liberalizzazione del commercio porterebbe, almeno secondo alcune organizzazioni, ad accrescere lo sfruttamento del lavoro minorile, una piaga diffusa soprattutto nel Terzo Mondo.

Secondo l'organizzazione internazionale per il lavoro, che è l'organismo deputato a sovrintendere problemi del lavoro a livello mondiale, i minori al di sotto dei 15 anni costretti a lavorare sono tra i 100 e i 200 milioni. Anche se le cause del fenomeno sono da ricercarsi soprattutto nella povertà non mancano quanti tendono a fondere e a confondere la liberalizzazione dei mercati con lo sfruttamento del lavoro minorile. In altri termini, anche se la globalizzazione non è una causa diretta dell'impiego dei minori come manodopera, essa farebbe comunque da incentivo perpetuandone ulteriormente la diffusione.

Secondo Bhagwati, autorevole esperto di commercio internazionale, questa tesi è priva di qualsiasi fondamento scientifico. La verità è, parafrasando le parole dell'economista della Columbia University, che la globalizzazione non fa altro che accelerare la riduzione del lavoro minorile e far aumentare il tasso di scolarizzazione nelle scuole primarie e quindi l'istruzione. Infatti, la scelta di mandare i bambini a lavorare non è imputabile alle decisioni delle imprese magari multinazionali di poter utilizzare una manodopera poco costosa, quanto piuttosto dal fatto che mandare i figli a lavorare è per i genitori una scelta obbligata.

Da questo punto di vista il miglior antidoto al lavoro minorile è la crescita del reddito delle famiglie, le quali potrebbero mandare i figli a scuola. Infatti, l'istruzione dei figli è un bene superiore e il consumo di questo bene cresce con il crescere del reddito. Di fatto, come accade in alcune zone dell'India (Rampini, 2006), i genitori cercano di indebitarsi per mandare i figli a scuola nella consapevolezza che, di fronte a prospettive di crescita dell'economia nazionale, ciò consentirà loro di spezzare per sempre la morsa della povertà. Ancora una volta il tema degli oppositori alla globalizzazione si intreccia con uno degli argomenti sbandierati a favore delle barriere doganali e dell'imposizione di restrizioni al commercio internazionale per quei paesi che facciano uso di manodopera minorile, richiesta avanzata soprattutto per istituire marchi di qualità a tutela delle produzioni dei paesi sviluppati.

1.2.4. La globalizzazione danneggia l'ambiente

Da molto tempo gli ambientalisti sono persuasi che la globalizzazione economica costituisca una minaccia per l'ambiente ed è per questo che il libero commercio, difeso dagli economisti e incoraggiato dalle agenzie bilaterali multilaterali per gli aiuti dello sviluppo, in espansione a seguito della riduzione di barriere doganali, è l'obiettivo su cui gli ambientalisti lanciano spesso i loro strali.

Sul terreno ambientale si scontrano delle ipotesi radicalmente differenti tra sostenitori del libero commercio e una parte della stessa comunità scientifica che studia i problemi ambientali.

La liberalizzazione del commercio non sarebbe innocua sotto il profilo ambientale; essa piuttosto rischia di aggravare lo stato ambientale del pianeta. La *ratio* di questa minaccia per l'ambiente starebbe, secondo alcuni, nelle radici stesse del commercio e nell'assenza quasi totale di mercati o istituzioni che bilancino gli effetti negativi dell'inquinamento provocato dalle attività economiche. In effetti, in alcuni settori, l'apertura dei mercati al commercio internazionale ha fatto emergere alcuni comportamenti potenzialmente dannosi, legati al massiccio e indiscriminato utilizzo delle risorse naturali che la prospettiva di guadagni ha reso più frequente. Contemporaneamente si continua a lamentare l'assenza di un vero mercato per chi inquina, mercato che consentirebbe di portare nei costi di produzione anche gli effetti dell'inquinamento connesso alla produzione che ora si scarica sulla collettività. Le due obiezioni sono distinte e rimandano a problemi che in ultima analisi sono parzialmente riconducibili al libero commercio.

Il principio chi inquina paga, infatti, è assolutamente indipendente dall'esistenza o meno di barriere e dazi doganali al commercio. Imporre tasse sull'importazione di beni fortemente inquinanti o che non rispettano alcuni standard di certificazione ambientale non risolve il problema della produzione e dell'inquinamento ambientale: La regolamentazione dell'importazione non sortisce da sola l'effetto di ridurre l'inquinamento. In altre parole, se l'obiettivo è ridurre l'inquinamento, occorre prima passare dall'adozione di politiche ambientali che regolino l'entità ammessa di inquinamento.

Di altro tenore, ma nella sostanza molto simili, sono le preoccupazioni suscitate dall'uso intensivo delle risorse naturali che, come nel caso degli allevamenti di gamberetti, ha portato, sulla spinta della relativa facilità a commercializzare questo prodotto, molti pescatori indiani a inquinare le acque dell'Oceano Indiano, un danno che è stato peraltro limitato grazie alle tempestive denunce della associazioni non governative. Insomma, la prospettiva di profitti avrebbe trasformato gli allevamenti di gamberetti in potenziali bombe ecologiche. Senza l'apertura dei mercati, nell'opinione di chi si oppone alla globalizzazione, tale incentivo sarebbe venuto a mancare.

Pertanto, in mancanza di una politica ambientale che costringa i produttori a pagare per l'inquinamento che causano, non c'è alcuna ragione di affermare che il libero commercio sia una scelta necessariamente migliore o peggiore rispetto all'imposizione di restrizioni commerciali, dettate da esigenze di tutela ambientale.

Il problema di come far pagare l'inquinamento porta allo scoperto un altro motivo di dissidio tra i fautori del libero commercio e gli ambientalisti che vi si oppongono, vale a dire la valutazione delle risorse ambientali e del danno ambientale. È chiaro che la scelta del metodo di valutazione delle risorse ambientali poggia su giudizi di valore prima ancora che su fondamenti scientifici. Si pensi ad esempio al caso del petrolio, la risorsa dello sviluppo economico per eccellenza. Fissare un prezzo equo dell'uso della risorsa petrolifera appare tutt'al più un esercizio teorico, ma con una scarsa rilevanza empirica, data la variabilità con cui si susseguono le stime sulle riserve provate e stimate di questa materia prima. Lo stesso dicasi per la valutazione dell'inquinamento di anidride carbonica. Qui le stime prodotte sono molto spesso simili a un esperimento casuale, impedendo, di fatto, di avere un punto di riferimento valido per l'applicazione di tasse di inquinamento. Ciò non toglie il fatto che sarebbe opportuno valutare i danni provocati all'ambiente dalle attività produttive.

Tuttavia, le obiezioni degli ambientalisti non si limitano a enumerare i danni provocati all'ambiente, ma insistono anche su un altro aspetto, vale a dire il rischio che la liberalizzazione degli scambi penalizzi i paesi con più alti standard ambientali, costringendoli a misure di tutela ambientale più permissive. Su questo punto convergono anche molte imprese dei paesi sviluppati, le quali lamentano che il mancato rispetto di determinati requisiti ambientali nei paesi in via di sviluppo sia una forma di concorrenza sleale meritevole di essere arginata con il ricorso alle barriere tariffarie e non tariffarie, in altre parole alla restrizione dei canali di commercio.

Gli ambientalisti temono una corsa al ribasso, nel senso che per riconquistare competitività nei confronti delle industrie rivali che operano in paesi con bassi standard del lavoro, i paesi con standard restrittivi saranno costretti ad abbassarli, un po' come per i diritti sindacali. Per il momento si tratta di ipotesi che non hanno trovato un riscontro empirico nella prassi delle aziende multinazionali. Queste ultime, messe sotto pressione dall'opinione pubblica come vettori principali della globalizzazione economica, si sono affrettate ad assumere atteggiamenti responsabili sia nei confronti dell'ambiente, che nei confronti dei lavoratori con l'adozione della *Corporate Social Responsibility*. Se questo cambiamento di cultura aziendale avrà qualche impatto sulla qualità dell'ambiente, è ancora presto per dirlo. Di certo rimane il fatto che i nefasti auspici di chi si attendeva una riduzione della tutela ambientale per effetto dell'apertura dei mercati sono, per il momento, contraddetti nei fatti.

1.2.5. La globalizzazione limita la democrazia

La liberalizzazione del commercio internazionale potrebbe avere anche effetti sul piano dell'assetto istituzionale dei governi nazionali o almeno potrebbe condizionare alcune scelte di politica economica e sociale. Il processo di liberalizzazione economica e di globalizzazione dei mercati potrebbe incoraggiare la diffusione della democrazia sia in maniera diretta sia in maniera indiretta, anche se non sempre liberalizzazione economica è sinonimo di democrazia, come il caso cinese evidenzia.

Il rapporto tra democrazia e liberalizzazione non è, tuttavia, sempre cristallino e idilliaco e la gestione del processo di integrazione economica tra Paesi ricchi e paesi poveri nell'ambito dell'Organizzazione Mondiale del Commercio ha contribuito a incrinare la fiducia nelle proprietà taumaturgiche dell'apertura dei mercati nei confronti del graduale attecchimento di regole democratiche. Infatti, come osserva un critico acceso della globalizzazione come Joseph Stiglitz, molti sono i limiti del sistema di *governance* che, fin qui, ha caratterizzato l'adozione di accordi di libero scambio a livello globale a cominciare dal NAFTA per finire con l'Uruguay Round. Non che tali accordi non siano il frutto di una contrattazione libera tra i paesi interessati, piuttosto è tutto il sistema di istituzioni internazionali preposte a seguire il processo di integrazione economica e commerciale che, in questi anni, non ha saputo leggere e interpretare i problemi, soprattutto dei Paesi in via di sviluppo, arrivando a proporre ricette di risanamento economico fallimentari e provocando di fatto una crescente avversione a tutto ciò che richiama la globalizzazione.

Per Stiglitz², il deficit di democrazia presente nelle istituzioni internazionali si trasferisce anche nelle ricette che queste stesse istituzioni impongono ai paesi per beneficiare degli effetti della globalizzazione. In altre parole, i governi nazionali si troverebbero a fare i conti con una limitazione dello spazio di azione

² Tali tesi sono espresse sia nel volume "La globalizzazione e i suoi oppositori" sia nel più recente "La globalizzazione che funziona".

determinato dalle regole imposte dalla liberalizzazione degli scambi che, nel caso di alcuni paesi in via di sviluppo, si trasforma in autentica perdita di sovranità nazionale. Insomma la liberalizzazione economica richiede un buon grado di coordinamento delle economie nazionali in cui le politiche commerciali, ma anche fiscali e sociali di un paese, hanno effetti anche su scala globale.

Ed è proprio questo nesso globale di politiche nazionali che ha messo in apprensione alcune organizzazioni sociali preoccupate dalla crescente interdipendenza tra concorrenza competitività e spesa sociale e assistenziale. In altre parole, si ritiene che un'economia globalizzata e aperta non potrebbe sostenere i livelli di spesa complessiva con la stessa liberalità degli anni del dopoguerra e non potrebbe mantenere il livello dedicato alla spesa sociale. Qui si aprirebbe un solco tra quanti sostengono la necessità di mantenere in capo al bilancio statale una quota notevole di spesa per assistenza, sanità e welfare e quanti propendono per un approccio liberista, con un ruolo del settore pubblico assai meno pronunciato. La globalizzazione dell'economica risulterebbe, di fatto, più consona a una lettura liberale anche del ruolo dello stato in economia.

Il ragionamento sotteso a tale contrapposizione riguarda soprattutto i paesi europei che hanno saputo conciliare, nel modello di sviluppo, una discreta performance economica con una buona dose di spesa assistenziale e sociale. Per questi Paesi la sfida posta dalla globalizzazione e dall'apertura dei mercati è quella di riuscire a mantenere quel livello di spesa pubblica e i servizi sociali ad essa associati. L'elevato livello di spesa sociale potrebbe ripercuotersi indirettamente sulla competitività del sistema economico, schiudendo così le porte a una revisione complessiva del sistema di finanziamento del *welfare state* e, in ultima analisi, a una riduzione delle spese pubbliche per finalità socio-assistenziali.

Sono in pochi a credere che il commercio possa portare a un risultato di tal genere. È difficile immaginare che una maggiore penetrazione nel mercato da sola possa portare a una simile vulnerabilità politica, anche se non mancano ricerche a supporto di questa tesi. Le forze che si contrappongono alla riduzione delle spese pubbliche, infatti, sono quasi sempre in grado di contrastare questa tendenza. Nulla toglie tuttavia che una crescente integrazione dei mercati dei capitali possa far crescere la pressione sul sistema della spesa sociale, ma questo è un altro livello di integrazione economica. Sembra perciò, come afferma Bhagwati, che la preoccupazione di un rischio per la spesa pubblica e quella sociale in quanto penalizzate dalla globalizzazione debba essere ridimensionato, anche se a prima vista appare plausibile.

Questa preoccupazione può far comprendere anche perché gli oppositori della globalizzazione siano molto spesso schierati nei partiti di estrema sinistra. Di fatto, la globalizzazione economica ha finito con il porre un freno alle politiche con una marcata impronta statalista e dirigista, politiche volte soprattutto al controllo dell'economia, dei mercati finanziari e alla nazionalizzazione di importanti asset industriali. Si tratta, tuttavia di una preoccupazione che riguarda i movimenti di capitali e la loro capacità di determinare improvvisi traumi economici, un po' il timore che aleggiava in un Paese, come il Brasile, alla vigilia delle elezioni presidenziali che hanno visto trionfare da Silva, noto per le sue

posizioni populiste e non certo tenere nei confronti della globalizzazione, timore smentito dalle scelte di politica economica.

1.3. Pro e contro della liberalizzazione degli scambi internazionali

La liberalizzazione del commercio è uno degli aspetti più controversi della globalizzazione.

Se da un lato infatti l'apertura degli scambi internazionali porta con sé maggiore efficienza e una crescita più sostenuta, dall'altro lato crea pressioni salariali e disoccupazione almeno per una certa fascia della popolazione. Da un punto di vista tecnico vi è generale consenso sull'obiettivo di ridurre le tariffe commerciali, o le imposte che gravano sulle importazioni, e tale convergenza si basa sui risultati dell'analisi teorica la quale dimostra che il commercio internazionale genera benefici netti totali, i cosiddetti: "gains from trade". Tuttavia l'opinione pubblica non sembra in accordo con il parere della maggior parte degli economisti, opponendosi ad un aumento del grado di apertura del proprio paese³ e rivelandosi in tal modo contraria o diffidente alla liberalizzazione degli scambi internazionali.

A partire da queste considerazioni, vengono di seguito presentati e discussi gli argomenti a favore e quelli contrari alla liberalizzazione del commercio internazionale con riferimento ai paesi industrializzati.⁴

Tra gli argomenti a favore del libero scambio vi è sicuramente la possibilità da parte dei paesi di sfruttare il proprio vantaggio comparato nella produzione ed esportazioni di alcuni beni. Questo rende profittevole per ciascuna nazione specializzarsi nella produzione dei beni che richiedono un uso intensivo del fattore produttivo di cui il paese è abbondantemente dotato. Mercati più ampi migliorano nel complesso l'efficienza produttiva di ciascuna impresa e offrono una varietà maggiore di beni ai consumatori. Se da un lato, almeno dal punto di vista teorico, questi argomenti sono convincenti, dall'altro è necessario considerare anche le implicazioni che la liberalizzazione degli scambi porta con sé.

Le teorie neoclassiche del commercio internazionale suggeriscono che gli scambi commerciali con i paesi in via di sviluppo e più dotati di lavoro non qualificato dovrebbero determinare una riduzione del reddito reale e relativo del lavoro non qualificato nei paesi industrializzati. Questo accadrebbe perché i paesi più sviluppati sostituiscono la produzione domestica di beni ad alta intensità di lavoro non qualificato importando gli stessi beni dai paesi relativamente più dotati di manodopera non qualificata disponibile, tra l'altro, a basso costo. In tal senso quindi, i paesi industrializzati dovrebbero specializzarsi nella produzione di beni

³ È quanto emerge da recenti indagini campionarie.

⁴ La questione della liberalizzazione degli scambi è spesso riferita ai paesi in via di sviluppo che risultano maggiormente penalizzati da forme di protezionismo. Tuttavia ai fini del presente lavoro risulta più utile soffermarsi esclusivamente sui paesi industrializzati.

che richiedono un utilizzo intensivo di manodopera qualificata di cui sono relativamente più dotati. La specializzazione produttiva comporta quindi la perdita di posti di lavoro da parte di alcune categorie di lavoratori.

In particolare, quindi, l'apertura al commercio internazionale creerebbe un problema di *skill biased*. Nei paesi avanzati infatti si è assistito ad un aumento della disuguaglianza salariale tra lavoratori non qualificati e lavoratori qualificati, e questo ha stimolato una serie di lavori empirici sull'esistenza di un nesso di causalità tra questo fenomeno e la crescita del commercio internazionale. La tesi prevalente degli economisti sembra essere che un ruolo importante nello spiegare l'aumento relativo dei salari dei lavoratori qualificati sia da attribuire al cambiamento tecnologico e non al commercio internazionale. Tuttavia, alcuni contributi più recenti hanno messo in discussione questa tesi ad hanno riportato in primo piano il ruolo del crescente scambio di beni intermedi generato dal processo di frammentazione internazionale della produzione, detto anche fenomeno di *outsourcing* (Feenstra e Hanson, 2001).

Del resto in Europa la disoccupazione è piuttosto alta, chi perde il lavoro fatica a trovarne un altro, specie per i lavoratori di mezza età vicini alla pensione. Non sorprende quindi che in Italia, come nel resto dei paesi avanzati, cresca la paura di perdere il posto di lavoro a causa della crescente concorrenza cinese nel settore manifatturiero e di quella indiana nel comparto dei servizi.

I fautori del commercio internazionale sostengono in proposito che nella realtà si creano comunque nuove opportunità per i lavoratori. In tal senso, va comunque sottolineato come i diversi autori ipotizzino la presenza di mercati perfettamente funzionanti, dove non vi è alcun rischio e dove la concorrenza è sempre perfetta. In un modo del genere, evidentemente, i lavoratori non dovrebbero temere di perdere il posto di lavoro perché troverebbero in breve tempo una nuova occupazione.

Infine, vale la pena di ricordare come un recente filone di letteratura, che si sta occupando della relazione esistente tra produttività delle imprese e strategia di internazionalizzazione, evidenzia come solo le imprese più produttive siano in grado di reggere la concorrenza internazionale, ed in particolare, le imprese più produttive risultano quelle impegnate in attività di investimento diretto estero, seguite a loro volta dalle imprese che si rivolgono al mercato estero attraverso le esportazioni. Fanalini di coda in termini di produttività sono le imprese domestiche che non competono sui mercati internazionali. (Helpman , Melitz e Yeaple, 2004).

In conclusione, la logica di base del commercio internazionale, e cioè la sua potenzialità di migliorare le condizioni di vita della maggior parte delle persone, rimane. Sebbene l'integrazione produca benefici netti a livello aggregato è altrettanto vero che il commercio non aumenta automaticamente la crescita e vi sono categorie di persone che più risentono dell'apertura degli scambi, anche nei paesi industrializzati. I benefici economici e sociali si producono solo dopo un certo periodo di transizione. Se si vuole pertanto, che il commercio realizzi le sue potenzialità, si devono necessariamente attuare politiche economiche che redistribuiscano equamente i costi e i vantaggi che ne derivano. E' necessario prestare più attenzione all'introduzione di ammortizzatori sociali e ad una corretta

gestione macroeconomica, in modo da limitare gli effetti negativi soprattutto sul mercato del lavoro. Sono necessari maggiori investimenti in istruzione e tecnologia allo scopo di aumentare la produttività delle imprese e consentire così aumenti salariali anche per i lavoratori meno qualificati. Solo con una serie di riforme adeguate le imprese e i lavoratori potranno trarre beneficio dall'aumento della concorrenza internazionale. Questo anche in ragione del fatto che se il protezionismo non è una scelta efficiente, per evitare tensioni sociali sono necessarie politiche di redistribuzione del reddito a livello nazionale. E' evidente comunque che sono i paesi più poveri a richiedere una maggiore mobilitazione delle autorità nazionali e mondiali in tal senso, mentre i paesi industrializzati si trovano in condizioni più favorevoli in quanto dovrebbero già disporre di programmi di assistenza.

1.3.2. L'organizzazione mondiale del commercio e l'Unione Europea

Nel 1995, dopo un lungo ciclo di negoziati commerciali, viene istituita l'Organizzazione mondiale del commercio (Omc) di cui oggi sono membri 149 paesi. L'obiettivo dell'Omc è quello di favorire una diffusione più rapida di quanto non abbia fatto il Gatt dei trattati commerciali ad aree diverse da quelle dei soli beni manufatti, come quella dei servizi e di diritti di proprietà intellettuale. Tutti i membri dell'Omc sono tenuti a garantire verso gli altri membri dell'organizzazione lo status di "nazione più favorita", in altre parole, le condizioni applicate al paese più favorito sono applicate a tutti gli altri Stati. Ma l'elemento più importante è stato l'introduzione di una procedura di risoluzione delle controversie. In altre parole vi è la possibilità da parte di ciascun paese che si senta penalizzato dalla violazione delle norme da parte di un altro paese di potersi rivalere attraverso l'imposizione di restrizioni commerciali nei confronti della nazione inadempiente. Se le norme dell'Omc costituiscono un significativo passo avanti va comunque tenuto presente che l'applicazione delle norme stesse rischia di essere asimmetrica. Nel senso che una minaccia di ritorsioni commerciali da parte di un grande paese nei confronti di un piccolo paese dà luogo in genere ad una risposta immediata, non così in caso contrario. Tuttavia, di fronte alla progressiva globalizzazione dell'economia mondiale, l'Omc rappresenta l'organismo dotato di maggiore legittimità per eliminare le barriere commerciali, elaborare e applicare norme internazionali, coinvolgere pienamente i paesi in via di sviluppo nel processo decisionale aiutandoli ad integrarsi nell'economia mondiale. Gli accordi vengono di fatto negoziati dai governi e l'Omc garantisce agli esportatori di tutto il mondo di poter disporre di un quadro normativo completo ed affidabile che metta al riparo da improvvisi cambiamenti di politica commerciale.

Il commercio internazionale è sempre stato caratterizzato da processi di integrazione non omogenea. La clausola della nazione più favorita, incorporata nell'Omc, dovrebbe evitare che tale tendenza conduca ad una disgregazione del tessuto multilaterale degli scambi internazionali. Tuttavia, è prevista una deroga a

tale clausola, costituita dal caso di accordi commerciali preferenziali.⁵ Il multilateralismo è in generale inteso come metodo procedurale per facilitare le negoziazioni commerciali e quindi liberalizzare completamente il commercio mondiale. Gli accordi bilaterali, pur se facili da negoziare, sfocerebbero in un numero esorbitante di casi da gestire e rischierebbero di allontanare il raggiungimento dell'obiettivo del libero scambio. Dall'altro lato invece accordi fra blocchi di paesi, accordi commerciali preferenziali, potrebbero essere strategicamente più efficienti per raggiungere l'obiettivo. Tali accordi sono infatti in generale più diffusi, proprio perché è più semplice e rapido per un gruppo di paesi confinanti accordarsi in merito all'apertura degli scambi piuttosto che raggiungere un accordo di più ampio raggio durante le negoziazioni dell'Omc. I principali accordi commerciali preferenziali attualmente sono: l'Unione Europea, il NAFTA, il Mercosur, l'ASEAN. Sull'opportunità di tali accordi ci sono pareri contrastanti, e la preoccupazione maggiore è che essi possano minacciare il raggiungimento del libero scambio auspicato dall'Omc. Più in generale si ritiene che essi debbano essere complementari al multilateralismo e favorire una progressiva liberalizzazione degli scambi per tutti i paesi. Rimane, tuttavia, la preoccupazione legata alla facilità con cui negli ultimi anni un numero sempre maggiore di accordi commerciali regionali o bilaterali sono stati stipulati sia dai paesi economicamente più avanzati sia dai paesi in via di sviluppo.

Risulta particolarmente interessante a questo punto della discussione chiedersi come si pone l'Unione Europea rispetto all'Omc e alle questioni di politica commerciale.

L'Unione Europea rappresenta tutti i suoi Stati membri in campo commerciale e nell'ambito dell'Organizzazione mondiale del commercio e svolge un ruolo di guida nei negoziati sugli scambi internazionali oltre ad essere impegnata a creare condizioni commerciali eque e a guidare la globalizzazione.

Il commercio è uno dei primi settori in cui i singoli paesi aderenti all'Unione hanno accettato di cedere la propria sovranità, ciò significa che i paesi europei partecipano in veste unica ai negoziati e questo consente loro di esercitare la massima influenza sulla scena internazionale. Tra gli obiettivi dell'Unione Europea vi è quello di garantire la libertà e l'equità degli scambi internazionali, creando così un sistema senza barriere protezionistiche. In tal senso, nel marzo 2001 l'UE ha aperto unilateralmente i propri mercati ai paesi più poveri, abolendo quasi tutti i dazi doganali e le restrizioni commerciali senza chiedere in cambio concessioni economiche o politiche. La logica di questa decisione risiede nel fatto che i consumatori europei dovrebbero trarre vantaggio dall'abbassamento dei prezzi e dalla diversificazione dei prodotti.

L'Unione Europea, inoltre, come gli altri paesi importatori, si avvale di un sistema di strumenti di difesa commerciale (barriere non tariffarie: misure antidumping, antisovvenzioni e di salvaguardia) che consentono di difendere i propri produttori dalle importazioni effettuate in basi a condizioni di concorrenza sleale e dalle alterazioni dei flussi del mercato nella misura in cui queste si

⁵ Vale la pena di sottolineare come in ordine crescente di integrazione economico-politica si abbiano: le aree di libero scambio, le unioni doganali, i mercati comuni, le unioni economiche e monetarie.

rivelano dannose per l'economia europea. Questi strumenti permettono di garantire il rispetto delle norme internazionali del commercio e tutelare gli interessi europei dalle pratiche commerciali sleali.

Box 1 Barriere non tariffarie:

Antidumping: le misure antidumping riguardano beni importati ad un valore inferiore al normale valore sul mercato interno, in genere sottocosto. Il dumping danneggia i produttori locali e i produttori terzi che concorrono per accedere allo stesso mercato. Nel caso in cui si dimostri che le importazioni danneggiano i produttori locali, le norme antidumping consentono di adottare misure correttive che si traducono solitamente in un dazio sull'importazione oggetto di dumping.

Antisovvenzioni: sono misure analoghe a quelle antidumping. Correggono l'effetto di distorsione sul commercio per il fatto che i produttori stranieri godono della concessione di sussidi.

Misure di salvaguardia: diversamente dai precedenti strumenti, non si basano sul fatto che il commercio sia sleale, ma fanno riferimento alle fluttuazioni del commercio. In particolare i produttori locali potrebbero essere penalizzati da un forte aumento improvviso dei volumi di importazioni. In questo caso la normativa dell'Omc e dell'UE permette restrizioni sulle importazioni a breve termine per consentire al settore di adeguarsi a aumentare la propria efficienza.

La motivazione economica delle misure di antidumping e antisovvenzioni si basa per lo più sul fatto che non esiste a livello internazionale una autorità preposta alla regolamentazione della concorrenza come accade invece nelle economie nazionali⁶. La giustificazione economica degli strumenti di difesa commerciale è un argomento piuttosto controverso, soprattutto tra gli economisti. Alcuni ne giustificano la necessità a motivo della mancanza di regole concorrenziali stabilite a livello internazionale; altri ritengono che tali misure non siano giustificate dal punto di vista del benessere generale di un paese. Si ritiene inoltre che si possa fare un abuso di tali strumenti al fine di difendersi dalle importazioni concorrenziali. In ogni caso, valutare se la concorrenza sia legata a reali vantaggi comparativi sui costi di produzione e della manodopera, o se essa piuttosto sia imputabile a comportamenti sleali, non è sempre facile.

Per quanto concerne la stipula di accordi commerciali preferenziali, l'Unione Europea risulta avere la più estesa rete mondiale di accordi e negli ultimi anni si è resa protagonista di diverse nuove iniziative. Questo proprio perché gli accordi regionali o bilaterali sono anche una conseguenza dei meccanismi di competizione

⁶ Dal 1996 al 2005 l'Unione Europea ha imposto 194 misure antidumping definitive. I paesi maggiormente coinvolti sono: Cina (38) e India (16). Dal 31 ottobre 2006 l'UE ha in vigore 12 misure antisovvenzione. Le misure di salvaguardia imposte sono state 8 e solo una di queste è ancora in vigore.

esistenti tra paesi. Del resto la strategia degli Stati Uniti di intraprendere un numero maggiore di accordi commerciali, costringe l'Europa ad attuare nuove trattative con i paesi membri dell'ASEAN e dell'America Latina.

Box 2. L'Unione Europea e gli scambi con l'estero.

Dopo la fase di declino durata dal 2001, nel 2005 l'interscambio dell'Unione Europea ha registrato una variazione positiva in linea con l'anno precedente, sebbene i volumi scambiati abbiano registrato un aumento inferiore al 2004. Si conferma inoltre la tendenza ad una contrazione della quota di esportazioni dell'UE sulle esportazioni mondiali, come del resto è avvenuto, ma in misura maggiore, per Stati Uniti e Giappone. La Cina conferma invece il costante consolidamento delle sue quote e rimane la causa principale della crescita delle importazioni in UE.

Il disavanzo commerciale dell'UE si è ampliato a causa, principalmente, del saldo negativo verso l'Asia ed in particolare verso la Cina, non solo per in comparti tradizionali quali l'abbigliamento e le calzature, ma anche nell'elettronica. I settori che hanno mostrato le posizioni in attivo più significative sono gli autoveicoli, la farmaceutica e la meccanica, sebbene il 2005 sia stato caratterizzato da un calo delle loro esportazioni. I primi due settori hanno gli Stati Uniti come principale paese di sbocco, mentre l'Asia è il principale mercato di destinazione della meccanica, per effetto, in larga misura, dei processi di frammentazione produttiva in atto.

Per quanto riguarda gli investimenti diretti dell'UE questi sono orientati soprattutto verso il Nord America e l'Asia. Gli Stati Uniti costituiscono il principale paese di destinazione, mentre la presenza di imprese europee in Cina è ancora molto modesta. Dal lato degli investimenti in entrata, i maggiori paesi investitori sono gli Stati Uniti, confermando che dal lato degli investimenti i paesi emergenti non hanno ancora assunto un ruolo significativo in controtendenza con quanto avviene per le importazioni.

Fonte: ICE

1.4. “Liberalizzare” e “Proteggere”: non solo una questione di commercio internazionale

“Liberalizzare” o “Proteggere” sono due scelte che possono avere effetti molto diversi sull'intera economia di un paese e che pertanto meritano una attenta riflessione soprattutto da parte dei decisori politici chiamati in prima persona a farsi carico di tali scelte.

La regolamentazione da parte del governo generalmente riflette la preoccupazione di tutelare un interesse pubblico che nasce dal fatto che monopoli naturali, esternalità e asimmetrie informative rappresentano esempi di fallimenti del mercato. Nello stesso tempo però la regolamentazione stessa può finire con il deviare dai buoni propositi iniziali portando alla protezione di interessi particolari o dando luogo ad una serie di costi che finiscono per eccedere i benefici attesi. In altre parole anche il governo può fallire.

Recentemente da più parti si è ampiamente sottolineato come la preoccupazione principale per l'Europa, nel suo complesso, riguardi la crescita stagnante della produttività. La questione viene sollevata in modo particolare perché la mancata crescita della produttività è ritenuta in grado di generare problemi di competitività, per l'economia nel suo complesso ma anche per le singole imprese, di erodere le quote di esportazione mondiali e di limitare la capacità di attrarre FDI.

In tale contesto, il tema centrale che viene posto riguarda la possibilità che la riforma del mercato dei prodotti possa contribuire a risolvere il problema della produttività. C'è, in generale, un sostanziale accordo sul fatto che certe rigidità dei mercati europei siano alla base delle performance di crescita realizzatesi. Se nel passato però l'attenzione dei decisori era rivolta principalmente alle riforme del mercato del lavoro e del sistema pensionistico, ora è necessario considerare come la questione possa riguardare da vicino anche i mercati dei prodotti e in particolare il terzo settore. Quest'ultimo infatti è il settore dove le riforme sono ancora incompiute, è relativamente meno esposto alla competizione internazionale e infine, gioca un ruolo chiave come fornitore di input al settore manifatturiero. La combinazione di questi fattori rende pertanto particolarmente urgente un intervento che ne aumenti il livello di concorrenza.

La competizione sul mercato dei beni e dei servizi rimane uno dei fattori che sembrano in grado di influenzare più di altri gli indicatori aggregati di performance quali produttività e occupazione.

Un aumento della competizione potrebbe portare a benefici di varia natura, in particolare consentirebbe una allocazione più efficiente delle risorse e spingerebbe le imprese ad investire in innovazione, fattori questi che a loro volta costituiscono i canali attraverso i quali aumentare la produttività.

La concorrenza imperfetta risulta di fatto meno efficiente per diverse ragioni, in generale si può affermare che in presenza di forme non concorrenziali vi è un minor incentivo per le imprese ad essere efficienti e per questo si determina un utilizzo eccessivo dei fattori di produzione, ad esempio il lavoro. Probabilmente l'inefficienza è da ricercarsi anche nella debolezza della struttura governativa di queste imprese, altrimenti non si spiegherebbe perché il proprietario di un'impresa monopolistica dovrebbe essere disposto ad accettare un minor impegno lavorativo da parte dei managers. In aggiunta, la mancanza di competizione da parte di altre imprese impedisce di avere dei riferimenti sul mercato e allontana il pericolo del fallimento.

Si ritiene inoltre che l'uso più efficiente delle risorse consenta una più semplice attività di monitoraggio dell'attività dei manager, i quali, a seguito dell'aumento

della competizione che determina maggiori rischi di perdita di quote di mercato, sarebbero maggiormente incentivati a aumentare il loro sforzo lavorativo.

La maggiore concorrenza non è importante solo perché genera un uso efficiente delle risorse ma, soprattutto nel medio lungo periodo, essa determina anche una maggiore attività innovativa. In particolare, l'innovazione e la diffusione di nuove tecnologie sono il motore della crescita e vi sono diversi studi che lo confermano sia a livello di impresa, che di settore e recentemente anche di paese (Nadiri, 2003; Bassanini e Scarpetta 2001).

L'idea è che l'apertura dei mercati e la maggiore competitività rappresentino per le imprese sia un'opportunità che un forte incentivo a dotarsi di nuove tecnologie e ad investire in innovazione. Le nuove imprese che entrano sul mercato sono probabilmente più innovative e la possibilità di imitarle migliora anche la performance delle imprese già presenti.

Infine, un aumento della competitività incentiva le imprese ad investire in ricerca e sviluppo con lo scopo di acquisire quote di mercato maggiori rispetto ai rivali.

A livello macroeconomico Nicoletti e Scarpetta (2005) sostengono che le riforme in favore di un aumento della competizione tendono ad avere effetti positivi sia sugli investimenti che sulla produttività, i quali rappresentano a loro volta due canali importanti per la crescita di un paese e in particolare per la crescita del PIL pro-capite. Le riforme del mercato dei prodotti influenza sia gli investimenti interni che quelli esteri. La riduzione di barriere all'entrata aumenta il numero delle imprese sul mercato, con una conseguente riduzione del potere di mercato delle imprese esistenti. Questo consente a sua volta una espansione della produzione e stimola la formazione di capitale. Allo stesso tempo, una riduzione della burocrazia e della regolamentazione dovrebbe ridurre i costi di aggiustamento delle imprese, influenzando direttamente la capacità dell'impresa di reagire a shocks macroeconomici (Blanchard e Giavazzi 2003).

Le riforme del mercato dei prodotti possono influenzare anche gli investimenti diretti, i quali, non solo favoriscono la produttività, ma sono anche un ottimo canale di trasferimento tecnologico. Il ruolo giocato dalle riforme sugli FDI è comunque ambiguo. Da un lato, una regolamentazione che determina un aumento dei costi nel paese di destinazione può scoraggiare gli FDI riducendo i margini di profitto se nelle filiali estere è stata delocalizzata parte della produzione che poi verrà re-importata nel paese di origine nella forma di beni intermedi o finali.

Dall'altra parte, se gli FDI hanno lo scopo di acquisire quote di mercato, un aumento dei costi per effetto della regolamentazione nel paese di destinazione, può incoraggiare gli investimenti, questo perché le filiali estere potrebbero trarre vantaggio dal fatto che la casamadre nel paese di origine agisce in un regime più concorrenziale e pertanto potrebbe essere più efficiente delle imprese locali.

Per quanto riguarda gli investimenti in uscita, una regolamentazione eccessiva, con effetti negativi sui costi nel paese dell'investitore, potrebbe favorire la delocalizzazione per avvantaggiarsi della maggiore concorrenza sui mercati esteri. Dall'altro lato però i costi derivanti dalla regolamentazione potrebbero penalizzare l'impresa e rendere difficile una internazionalizzazione della produzione ai livelli desiderati.

Infine, la presenza di barriere all'entrata può scoraggiare l'ingresso di nuovi investimenti, soprattutto quelli volti alla creazione di un'impresa ex-novo, greenfield FDI. Mentre la detenzione di potere di mercato da parte di alcune imprese locali potrebbe incoraggiare gli FDI volti alla fusione o all'acquisizione di imprese esistenti.

Un'altra questione particolarmente sentita e di interesse riguarda l'effetto delle riforme del mercato dei beni e servizi sul mercato del lavoro. Le riforme possono contribuire ad un aumento dei salari reali dei lavoratori per effetto di una riduzione dei prezzi a seguito della maggiore competizione. In tal senso però l'effetto potrebbe essere anche opposto, poiché la maggiore concorrenza potrebbe ridurre le rendite già esistenti.

Per quanto riguarda i livelli di occupazione, l'effetto di una riforma del mercato di beni e servizi non è così immediato e di facile lettura. Molto dipende infatti dalla regolamentazione vigente sul mercato del lavoro e dalla capacità delle istituzioni di attuare politiche attive di sostegno ai lavoratori che potrebbero rimanere disoccupati. In generale i diversi studi condotti sembrano sottolineare un effetto positivo sull'occupazione nel lungo periodo, mentre nel breve periodo potrebbero esserci dei problemi di aggiustamento (Nicoletti et al. 2001).

Si tenga presente inoltre, che spesso rigidità sul mercato del lavoro sono associate a distorsioni sul mercato dei prodotti e, in tal senso, una riforma di quest'ultimo apporta cambiamenti significativi anche al mercato del lavoro (Blanchard e Giavazzi 2003). In generale le preoccupazioni circa gli effetti sull'occupazione spesso costituiscono una forte barriera all'implementazione delle riforme.

Un'altra questione particolarmente rilevante nasce dal fatto che l'implementazione delle riforme varia ampiamente tra mercati e settori anche all'interno di ciascun paese. E' probabilmente più semplice, anche da un punto di vista politico, liberalizzare quei settori dove gli elementi di monopolio naturale sono piuttosto limitati e sono maggiormente evidenti i benefici che ne possono derivare. La resistenza rispetto ad alcune riforme è legata a diversi fattori quali, ad esempio: l'incertezza circa i reali benefici della riforma; il costo di implementare la riforma strutturale; la difficoltà di eliminare le rendite per alcuni soggetti che nel frattempo possono essere sorte.

Nel complesso quindi l'analisi condotta evidenzia come la liberalizzazione, intesa in particolare come riforma del mercato dei prodotti allo scopo di aumentarne la concorrenza, porti con sé una serie di benefici per l'economia che in generale superano i costi. Un aumento della competizione determinerebbe una crescita della produttività, una allocazione più efficiente delle risorse, un migliore utilizzo dei fattori produttivi, un aumento degli incentivi all'innovazione e una crescita degli investimenti esteri. I costi riguardano soprattutto il mercato del lavoro in quanto gli effetti sull'occupazione sono piuttosto ambigui e i benefici sembrano limitati al lungo periodo. Inoltre, l'eliminazione della regolamentazione potrebbe portare ad un eccessivo investimento estero in entrata o ad un eccessivo potere di mercato da parte di imprese straniere.

Infine, dall'analisi emerge come la liberalizzazione potrebbe essere particolarmente positiva per le public utilities e per il settore dei servizi nel suo

complesso. Qui infatti la competizione estera è piuttosto debole e la riforma potrebbe generare un “doppio” effetto positivo. Da un lato infatti aumenterebbe la produttività del settore stesso e dall’altro potrebbe avere effetti positivi anche per quei settori che utilizzano i beni non manufatti come input intermedi.

Capitolo 2

Il modello di specializzazione italiano

Nel corso dell'ultimo decennio il commercio internazionale è fortemente cresciuto e anche l'Italia ha aumentato la sua apertura con l'estero. Tuttavia l'economia italiana ha subito una riduzione del tasso di crescita accompagnata da un rallentamento significativo della dinamica salariale spiegato in larghissima misura dalla crescita quasi nulla della produttività del lavoro e, più in generale, della produttività totale dei fattori. Il rallentamento dell'economia italiana negli ultimi anni sembra dovuto a problemi strutturali più che congiunturali. Certamente il crollo della dinamica della produttività si riflette inevitabilmente sulla competitività delle esportazioni italiane e la competitività internazionale di un paese non è indipendente dal suo modello di specializzazione.

Diverse analisi (Faini e Shapir, 2005; Amighini e Chiarlone, 2004) mettono in evidenza come la struttura settoriale delle nostre esportazioni sia rimasta sostanzialmente immutata nel corso degli anni, soprattutto se confrontata con quella degli altri paesi industrializzati. I vantaggi competitivi dell'Italia, e di conseguenza le sue esportazioni, restano concentrati nei settori tradizionali (sistema-persona, sistema-casa e meccanica strumentale) particolarmente esposti alla concorrenza dei paesi in via di sviluppo. La posizione risulta piuttosto debole rispetto ai settori a forti economie di scala mentre vi è una sorta di de-specializzazione nei settori ad alta tecnologia.

Nel dopoguerra l'Italia ha potuto fruire di una posizione di rendita, determinata essenzialmente dal fatto che il processo di liberalizzazione degli scambi aveva coinvolto quasi esclusivamente i paesi industrializzati. In tal modo l'economia del nostro paese, in assenza di pressioni di ogni genere, ha mantenuto e rafforzato la sua posizione di vantaggio nei settori tradizionali a bassa intensità di capitale umano.

Il mutamento dello scenario internazionale e l'ingresso sulla scena economica mondiale di paesi in via di sviluppo ha però progressivamente eroso questa rendita. Del resto l'Italia non è stata, e non sembra tuttora, in grado di adattarsi a questa nuova situazione. Se da un lato, infatti, i paesi avanzati, con abbondanza relativa di capitale e tecnologia, tendono a specializzarsi in produzioni ad alto contenuto di tecnologia, attraverso significativi investimenti in ricerca sviluppo, e a lasciare i settori più maturi alle economie emergenti, dotate di lavoro non qualificato a costi inferiori, dall'altro lato, il modello italiano sta cambiando molto lentamente e il nostro Paese risulta prevalentemente specializzato in settori tradizionali intensivi in lavoro non qualificato.

La crescente concorrenza internazionale richiede che l'Italia rafforzi con urgenza la dotazione di capitale umano e investa maggiormente in questa risorsa tanto preziosa. Un primo passo in tal senso dovrebbe consistere nell'aumento delle risorse da destinare al sistema scolastico e, in particolare, a quello universitario, congiuntamente a una rimodulazione del sistema di allocazione delle stesse su criteri di efficienza. Politiche di questa natura potrebbero però non essere sufficienti se non accompagnate da azioni sulla domanda stessa di capitale umano. In particolare, gli interventi dovrebbero riguardare il sistema produttivo nel suo complesso, con politiche di sostegno all'innovazione, alla formazione e all'internazionalizzazione.

Il protezionismo commerciale, per contro, soprattutto nei confronti dei paesi emergenti, non sembra essere una risposta, nemmeno nel breve periodo, in quanto finisce con il sostenere i settori tradizionali scoraggiando il movimento di risorse verso i nuovi settori.

2.1. Punti di forza e di debolezza del sistema produttivo italiano

Il sistema produttivo italiano è caratterizzato da una serie di punti di forza che vale la pena di evidenziare e che permangono nonostante i cambiamenti negli scenari internazionali.

In primo luogo, i settori tradizionali se pur esposti alla concorrenza estera sono in realtà caratterizzati da fattori di successo non legati necessariamente al prezzo. Ci si riferisce in particolare al successo del cosiddetto "made in Italy" relativo proprio ai beni appartenenti a quei settori tradizionali in cui il nostro paese è specializzato. In questo contesto il binomio tecnologia-design gioca un ruolo fondamentale.

In un lavoro sul confronto tra specializzazione cinese e italiana, Amighini e Chiarlone (2004) mostrano come i dati sul commercio internazionale evidenzino una sovrapposizione commerciale preoccupante tra Italia e Cina. Tale sovrapposizione comunque sembra diminuire notevolmente nel momento in cui si prende in considerazione la qualità dei prodotti. In tal senso quindi, la differenziazione qualitativa sembra giocare un ruolo rilevante soprattutto nei settori ad alta intensità di lavoro non qualificato e appare un elemento che mette al riparo il modello di specializzazione italiana dalla concorrenza dei paesi emergenti. Tuttavia, i dati sembrano indicare un aumento del livello qualitativo anche per i beni cinesi e questo potrebbe significare che la concorrenza sulla qualità sia semplicemente spostata nel tempo.

Se le argomentazioni sul "made in Italy" e sulla qualità investono soprattutto i settori del tessile e abbigliamento, delle calzature e dell'arredamento, va ricordato che l'innovazione della qualità e delle prestazioni riguarda anche i comparti della meccanica strumentale, dove l'Italia in passato ha saputo competere con i concorrenti europei conquistando quote di mercato di tutto rispetto. In questo settore in particolare la ricerca di soluzioni tecniche che consentissero la massima

flessibilità e la capacità di adattarsi alle specifiche esigenze dei clienti ha rappresentato e rappresenta tuttora un punto di forza del sistema industriale italiano. Proprio in questo ambito la presenza sul territorio di piccole medie imprese può rappresentare un importante vantaggio, anche se, come diremo, la piccola dimensione rimane per altri aspetti un problema serio. Del resto nel comparto dei beni strumentali e delle componenti la flessibilità e la rapidità di adattamento del prodotto alle esigenze diversificate e mutevoli della domanda è un fattore particolarmente rilevante che riflette anche i vincoli locali e la diversità tra paesi in merito alle caratteristiche tecniche richieste.

Per quanto concerne l'investimento in innovazione, sebbene l'Italia sia molto distanziata dagli altri paesi europei, va sottolineato come spesso per il nostro sistema produttivo si possa far riferimento non tanto alla spesa in R&S di laboratorio quanto ad attività innovative non formalizzate. In tal senso anche per le piccole e medie imprese sono determinanti quei miglioramenti della qualità di prodotti e processi che passano attraverso una innovazione incrementale, tacita, informale, non necessariamente legata a brevetti e licenze, e spesso dovuta a tecnici specializzati più che a ricercatori veri e propri. In questo caso il divario rispetto agli altri paesi industrializzati non è così marcato.

Infine, indipendentemente dal giudizio sul futuro dei distretti industriali italiani, va ricordato che essi rappresentano ancora oggi una quota significativa dell'occupazione e delle esportazioni manifatturiere. Inoltre, proprio all'interno dei principali distretti sembrano emergere imprese fortemente orientate ai mercati internazionali, non solo attraverso le esportazioni ma anche agendo come vere e proprie multinazionali, magari di piccole-medie dimensioni ma pur sempre multinazionali. Si tratta di imprese che diventano leader nel proprio settore e concorrono ad affermare a livello internazionale non solo la propria reputazione ma anche quella più generale dell'intero distretto a cui appartengono. Questo fenomeno rappresenta un segnale interessante di sviluppo per il nostro sistema industriale ed evidenzia come l'internazionalizzazione delle imprese vada ormai ben al di là della pura esportazione.

Accanto a questi punti di forza, il sistema produttivo italiano presenta anche diversi punti di debolezza che lo rendono particolarmente esposto alla concorrenza straniera.

Si è già accennato alla questione della dimensione quale elemento di vantaggio ma anche di rischio. Infatti, le imprese italiane, proprio per la loro caratteristica di piccole e medie imprese, tendono a dipendere troppo dal debito bancario a breve e ad aprirsi poco ad investitori esterni. Questo limita le loro capacità di investimento, di propensione alla ricerca e alla innovazione, ne riduce la produttività e l'impiego di personale qualificato. Il piccolo non è bello se non punta ad una crescita dimensionale che determina maggiore apertura internazionale, costituzione di posizioni di leadership di mercato, politiche di marchio e maggiore domanda di lavoro qualificato.

La competitività dell'Italia nel commercio internazionale e negli investimenti internazionali presenta segnali di fragilità. La composizione settoriale delle esportazioni si differenzia da quella dei maggiori paesi europei e la distanza sembra aumentare. Il nostro paese risulta infatti particolarmente svantaggiato in

settori quali la chimica, la farmaceutica, le telecomunicazioni, gli autoveicoli, settori caratterizzati cioè da medio-alta produttività, lavoro qualificato, investimenti in ricerca e sviluppo e da una crescita rapida della domanda. L'Italia presenta qualche vantaggio in settori piuttosto produttivi come quello della siderurgia, della carta e del vetro, della meccanica strumentale e alimentari, ma dove la crescita della domanda mondiale è piuttosto lenta.

Nei settori di specializzazioni tradizionali del “made in Italy” l'Italia continua a giocare un ruolo significativo e ad intraprendere strategie di successo, ma deve continuamente misurarsi con la crescente concorrenza internazionale proveniente sia dalle grandi imprese americane ed europee, con forti marchi e grandi capacità distributive, sia dalle imprese dei paesi emergenti come Cina e Sud Est asiatico in generale. Questi ultimi in particolare sono caratterizzati da un costo del fattore lavoro più basso, da tecnologie e macchinari che importano dall'estero, da capacità di imitazione, capacità organizzativa e distributiva, nonché da un progressivo innalzamento della qualità dei loro prodotti al fine di adattarsi alle esigenze del mercato mondiale.

La risposta strategica a questa competizione è da ricercarsi probabilmente in una continua innovazione di prodotto e nell'affermazione sempre maggiore dei marchi. Questo però comporta anche ingenti spese e con molta probabilità solo le imprese di una certa dimensione sono in grado di attuare strategie efficaci in risposta a questa crescente concorrenza. Tutto ciò comporta ingenti costi di riposizionamento e riconversione produttiva soprattutto per le piccole imprese. Risulta quindi evidente come siano del tutto comprensibili il disagio e la richiesta di protezione da parte del tessuto sociale ed imprenditoriale di fronte alla crescente concorrenza internazionale.

Rimane la grande importanza delle imprese che operano per una fascia di mercato molto alta, il cosiddetto “lusso”, dove anche le piccole imprese possono giocare un ruolo significativo. Certamente non ci si può però aspettare che questi produttori assorbano tutti i lavoratori espulsi dai settori e dalle aziende in crisi.

Infine, fattore di debolezza del sistema produttivo italiano sullo scenario internazionale rimane il sistema pubblico spesso troppo incline a proteggere rendite di posizione di alcuni gruppi piuttosto che orientato a stimolare processi di mercato concorrenziali.

2.2. Rischi dell'integrazione commerciale dei paesi emergenti per il modello di specializzazione italiano

Negli anni novanta l'andamento della domanda mondiale è stato meno favorevole rispetto al passato alla specializzazione italiana, contribuendo almeno in parte a spiegare il rallentamento delle esportazioni, le quote sulle esportazioni mondiali del nostro paese sono passate dal 4,3% del 1993 al 3,6% del 2002⁷, mentre per la

⁷ Fonte OCSE

Francia la quota è rimasta piuttosto stabile ed è addirittura cresciuta per la Germania. A contribuire al peggioramento della performance italiana sui mercati internazionali e alla sua minore competitività vi è anche la diretta concorrenza delle esportazioni provenienti dai paesi emergenti proprio nei settori in cui l'Italia è specializzata.

In letteratura diversi autori hanno studiato l'anomalia del modello di specializzazione italiano. Bugamelli (2001) sottolinea a questo proposito come l'area euro sia composta da paesi strutturalmente diversi, dove l'Italia ha una specializzazione molto diversa rispetto a Francia e Germania, e sbilanciata verso settori poco intensivi di capitale umano come la Spagna. Se da un lato nel corso degli anni i paesi starebbero convergendo ad un modello comune, dall'altro lato il lavoro evidenzia un cambiamento molto lento da parte del nostro paese. Chiarlone e Helg (2002) presentano un'analisi che va nella stessa direzione, mostrando come tra il 1980 e il 1997 diversi paesi industrializzati, Francia, Germania, Regno Unito, Giappone e in parte Spagna, si siano spostati verso produzioni più avanzate abbandonando la loro specializzazione in beni intensivi in lavoro non qualificato, mentre l'Italia si è di fatto de-specializzata nei settori ad alta tecnologia e rimane ancora ancorata ai settori ad alta intensità di lavoro non qualificato.

Inoltre, una serie di lavori sottolineano come il modello italiano sia per certi versi molto più simile a quello dei paesi emergenti, piuttosto che a quello dei paesi industrializzati e mettono in luce come l'Italia abbia reagito alla concorrenza dei paesi emergenti accentuando la qualità delle sue esportazioni e delocalizzando alcune fasi del processo produttivo (De Nardis e Trau, 1999; Chiarlone 2001).

In un lavoro più recente, Amighini e Chiarlone (2004), confrontano il modello di specializzazione italiana con quello della Spagna e della Cina. Confrontando i dati del 1991 e del 2001, gli autori confermano sostanzialmente la stabilità dell'Italia nella specializzazione in settori ad alta intensità di lavoro non qualificato, e la stabilità nella non specializzazione nei settori ad alta tecnologia, mentre sembra evidenziarsi un rafforzamento del vantaggio comparato nei settori intensivi in capitale umano quali: prodotti per la concia, gomma, plastica, elettrodomestici, manufatti metallici e non metallici, orologi, gioielleria e strumenti musicali. Il modello di specializzazione dell'Italia risulta peraltro molto simile a quello della Spagna anche se quest'ultima sembra più specializzata nei settori intensivi di capitale umano rispetto all'Italia. L'elemento più interessante del lavoro consiste però nel confronto con la Cina dal quale emerge una comune specializzazione nei settori del "made in Italy". Inoltre il dato più preoccupante riguarda la crescente sovrapposizione commerciale tra Cina e Italia, in altre parole analizzando le importazioni dei paesi OCSE dai due paesi considerati, sembra emergere una presenza contemporanea dei prodotti italiani e cinesi su specifici mercati. Tuttavia tale sovrapposizione sembra diminuire notevolmente se si considera la qualità dei prodotti. In particolare il lavoro evidenzia come la differenziazione qualitativa sia in grado di proteggere i prodotti italiani dalla concorrenza cinese. Questo sembrerebbe giustificare e incentivare il rafforzamento della tendenza da parte degli esportatori italiani verso prodotti di qualità più elevata, soprattutto nei settori dove la competizione dei paesi

emergenti è più intensa. Tuttavia, se la qualità continua ad essere una strategia vincente, essa diviene sempre meno rilevante nel momento in cui anche la qualità delle merci cinesi migliora. In questo contesto risulta quindi indispensabile aumentare l'investimento in innovazione e ricerca e sviluppo oltre alla tutela dei marchi e ad una crescente internazionalizzazione delle imprese.

Concludendo, per quanto riguarda le attuali preoccupazioni in merito alla crescente concorrenza proveniente dalla Cina, vale la pena di sottolineare come il commissario al commercio dell'UE, Peter Mandelson, in un recente discorso abbia da un lato sottolineato il ruolo chiave che questo paese è destinato a svolgere nell'economia mondiale nei prossimi decenni, e, dall'altro, abbia invitato la Cina stessa ad adottare disposizioni al fine di rispettare gli impegni sottoscritti nel quadro dell'Organizzazione mondiale del commercio. In particolare, si auspica un impegno da parte di questo paese a consentire un autentico accesso al proprio mercato di beni e servizi, la libertà di investire, nonché la tutela dei diritti delle società straniere e l'eliminazione delle pratiche commerciali contrarie alla concorrenza. Senza dimenticare poi che la crescita della Cina deve essere accettabile a livello sociale e ambientale. All'Europa rimane il compito di eliminare il protezionismo e di individuare politiche economiche e sociali adeguate che aiutino le parti in gioco ad adeguarsi ai cambiamenti.

Capitolo 3

Integrazione economica e produttività: evidenza dalle imprese italiane

3.1. Introduzione

L'importanza della produttività per lo sviluppo economico e il progresso dei livelli di welfare è un fatto noto. In un recente e puntuale studio sul caso italiano, Daveri e Lasinio (2006) hanno dimostrato efficacemente come ciò che talora viene denominato il “declino” dell'economia italiana sia in gran parte motivato da una dinamica insoddisfacente della produttività del lavoro. In secondo luogo, gli stessi autori dimostrano come questo risultato non sia tanto dovuto al rapporto capitale-lavoro, quanto a un andamento insoddisfacente della produttività totale dei fattori (Tfp), in particolar modo nel settore manifatturiero. Essendo proprio la Tfp la chiave per lo sviluppo nel lungo periodo, capire quali siano i fattori che possano favorirne il progresso è fondamentale al fine di disegnare politiche volte all'incremento del tasso di sviluppo di lungo periodo di un'economia e quindi all'incremento del welfare.

Per quanto riguarda la letteratura di riferimento, i contributi teorici hanno sottolineato come un incremento della concorrenza nel mercato dei prodotti, ad esempio, può stimolare le imprese a ridurre le loro inefficienze o addirittura far sì che le imprese meno produttive debbano abbandonare il mercato. Altri importanti canali di trasmissione possono essere l'incremento di disponibilità di beni intermedi stranieri, che possono essere caratterizzati da maggiore livello tecnologico o qualità, o possibili effetti di scala dovuti all'espansione della dimensione del mercato. Dal punto di vista empirico e quindi dell'analisi dei dati, in generale i diversi contributi hanno sottolineato gli effetti positivi del commercio e dell'apertura internazionale sulla produttività.

Il presente lavoro si propone di studiare il possibile impatto dell'integrazione economica sulla produttività per un campione di circa 35.000 imprese manifatturiere italiane. Il periodo di riferimento dell'analisi va dal 1996 al 2003, incorporando quindi sia una fase ascendente che una fase discendente del ciclo economico.

Nello spirito di alcuni contributi recenti, quali ad esempio il lavoro di Amiti & Konings (2005), il presente lavoro investiga diversi canali attraverso cui

l'integrazione economica può favorire la produttività, e in particolare si occupa dell'impatto sulla Tfp del livello di penetrazione delle importazioni nell'industria di appartenenza della singola impresa, del livello di penetrazione delle importazioni nelle industrie a monte (fornitrici) e della struttura proprietaria delle imprese (distinguendo tra le imprese straniere e quelle che hanno filiali all'estero rispetto alle altre). In particolare, ci si chiede se un incremento dell'integrazione economica, misurata come indicato, sia associato ad un incremento della produttività delle imprese. L'analisi fa riferimento agli effetti sulla produttività totale dei fattori ma anche sulla produttività del lavoro e utilizza diverse stime econometriche per aver un quadro più dettagliato.

Tre sono i principali risultati che emergono dall'analisi svolta. In primo luogo, la penetrazione delle importazioni ha un effetto positivo sulla produttività delle imprese considerate. In particolare, un incremento del 10% dell'indice di penetrazione delle importazioni nella stessa industria dell'impresa di riferimento comporterebbe un incremento della produttività che varia dallo 0,5% allo 0,9% a seconda della misura di produttività impiegata e della specificazione econometrica. Un incremento del 10% dell'indice di penetrazione delle importazioni nelle industrie a monte determinerebbe invece un aumento della produttività che varia dal 2,9% al 5% a seconda della misura di produttività impiegata e della specificazione econometrica. In secondo luogo, l'analisi evidenzia come sia le imprese straniere sia quelle che chiameremo imprese "internazionalizzate" siano in media più produttive delle imprese domestiche. Il "premio di produttività" associato allo status di impresa straniera varia dal 14% al 48% a seconda della misura di produttività impiegata, il corrispondente intervallo per il premio di produttività associato al possesso di partecipazioni estere varia dal 10,1% al 41%. In terzo luogo, l'analisi econometrica evidenzia anche come gli elementi sopra citati, nonostante contribuiscano in modo significativo alla dinamica della produttività, ne riescono a spiegare solo una parte. Non sorprendentemente, la produttività è un fenomeno che trova nelle sue spiegazioni fondamentali anche altri fattori, quali ad esempio la quantità e la qualità della ricerca e sviluppo o la disponibilità di capitale umano.

La presente parte della ricerca è organizzata nel seguente modo. La prossima sezione presenta la tecnica statistico-econometrica e i dati utilizzati. La terza sezione contiene i principali risultati dell'analisi e riporta le principali conclusioni.

3.1.1. Tecnica statistico-econometrica e dati utilizzati

L'analisi statistico-econometrica prende l'avvio da una funzione di produzione dove l'output dipende dagli input impiegati: capitale e lavoro. Per funzione di produzione si intende una relazione che lega l'utilizzo di alcuni fattori, tipicamente capitale e lavoro, al fatturato di un'impresa. Si tratta evidentemente di una semplificazione del processo produttivo che non ha la pretesa di catturare la complessità del processo di produzione. L'idea è quella di determinare il contributo di questi fattori all'output dell'impresa e poi di "depurare" l'output da

tali contributi: la misura così ottenuta corrisponde alla produttività totale dei fattori.

Una volta ottenuta la stima della Tfp quest'ultima verrà impiegata in un'analisi statistico-econometrica volta a determinare l'impatto dell'integrazione economica. In particolare il presente lavoro è interessato a valutare come la penetrazione delle importazioni nel settore di riferimento (penetrazione orizzontale) e la penetrazione delle importazioni nelle industrie a monte (penetrazione verticale) incidano sulla produttività dell'impresa.

La penetrazione orizzontale è misurata dal seguente indice:

$$Horiz_imp_pen_{jt} = \frac{IMP_{jt}}{(IMP_{jt} + PROD_{jt} - EXP_{jt})} \quad (1)$$

dove j rappresenta il settore di appartenenza dell'impresa; IMP sono le importazioni; $PROD$ la produzione e EXP le esportazioni. L'indice è stato calcolato per tutti gli anni di riferimento dell'indagine e rapporta le importazioni con il cosiddetto consumo apparente. Un aumento delle importazioni nel settore genera un incremento della penetrazione delle importazioni nel settore stesso. Un incremento dell'indice può derivare anche da un aumento delle esportazioni o da una riduzione della produzione.

La penetrazione verticale è più complessa, ed è misurata dal seguente indice:

$$Vert_imp_pen_{jt} = \sum_{k, k \neq j} s_{kjt} \cdot Horiz_imp_pen_{kt} \quad (2)$$

dove s_{kjt} è il peso dell'industria k come input dell'industria j . Un incremento dell'indice di penetrazione verticale può essere associato ad un aumento dell'importanza dell'industria k come input o fornitrice dell'industria j o ad un aumento dell'indice di penetrazione orizzontale nell'industria k .

Nell'analisi vengono inserite due ulteriori variabili che tengono conto dell'internazionalizzazione dell'impresa. FOR è una variabile che assume valore 1 se l'impresa è partecipata da capitale estero e valore 0 in caso contrario, mentre FDI è una variabile che assume valore 1 se l'impresa possiede partecipazioni all'estero e 0 in caso contrario. In questo caso l'analisi è in grado di evidenziare se le imprese che possiamo definire internazionalizzate siano più produttive di quelle che potremmo definire domestiche, che servono cioè il solo mercato locale o che si rivolgono a quello internazionale attraverso le sole esportazioni.

I dati utilizzati relativi a vendite, valore aggiunto, attività fisse nette, numero di dipendenti e struttura proprietaria per un significativo campione di imprese italiane nel periodo 1996-2004 sono stati raccolti da AIDA, un dataset costruito dal Bureau van Dijk. Il campione utilizzato nell'analisi consta di 34,385 imprese, che rappresentano il 40,7% del valore aggiunto delle industrie manifatturiere ed il 31,7% dell'occupazione .

Per quanto riguarda i dati su produzione, importazioni ed esportazioni, necessari per calcolare gli indici di penetrazione, la fonte sono ISTAT ed Eurostat.

La tabella 3.1 riporta la distribuzione geografica delle imprese nel nostro campione. Il numero per regione varia dalle 55 imprese della Valle D'Aosta alle 10.000 e oltre della Lombardia.

Tabella 3.1 – Frequenze del campione considerato

Regione	Freq.	Percent
Abruzzo	602	1.75
Basilicata	121	0.35
Calabria	177	0.51
Campania	1,350	3.93
Emilia-Romagna	4,299	12.5
Friuli	1,048	3.05
Lazio	1,255	3.65
Liguria	409	1.19
Lombardia	10,415	30.29
Marche	1,258	3.66
Molise	65	0.19
Piemonte	2,956	8.6
Puglia	881	2.56
Sardegna	208	0.6
Sicilia	590	1.72
Toscana	2,729	7.94
Trentino-Alto Adige	486	1.41
Umbria	430	1.25
Valle d'Aosta	55	0.16
Veneto	5,051	14.69
Totale	34,385	100

Fonte: elaborazione degli autori

Per quanto riguarda invece la distribuzione per attività, la tabella 3.2 mostra il numero di imprese per settore di appartenenza. Il numero di imprese presenti varia dalle 119 del settore 23 (“Fabbricazione di coke, raffinerie di petrolio, trattamento dei combustibili nucleari”) alle 5.000 e più del settore 29 (“Fabbricazione di macchine ed apparecchi meccanici”).

Infine, per quanto attiene alla dimensione, la tabella 3.3 illustra la dimensione d'impresa misurata in termini di occupazione. Guardando alle imprese per cui il dato di occupazione è disponibile, troviamo una discreta rappresentazione di microimprese (11,2%). Tuttavia il campione utilizzato tende a sotto-rappresentare la microimpresa, che nel nostro paese costituisce l'asse portante della struttura industriale e a sovra-rappresentare le imprese medio-grandi.

Tabella 3.2 - Distribuzione per attività

Codice	Descrizione	Freq.	Percent
15	Industrie alimentari e delle bevande	3.251	9,45
17	Industrie tessili	2.047	5,95
18	Confezione di articoli di abbigliamento; preparazione, tintura e confezione di pellicce	1.437	4,18
19	Preparazione e concia del cuoio; fabbricazione di articoli da viaggio, borse, marocchineria, selleria e calzature	1.470	4,28
20	Industria del legno e dei prodotti in legno e sughero, esclusi i mobili; fabbricazione di articoli in materiali da intreccio	1.086	3,16
21	Fabbricazione della pasta-carta, della carta e del cartone e dei prodotti di carta	845	2,46
22	Editoria, stampa e riproduzione di supporti registrati	1.533	4,46
23	Fabbricazione di coke, raffinerie di petrolio, trattamento dei combustibili nucleari	119	0,35
24	Fabbricazione di prodotti chimici e di fibre sintetiche e artificiali	1.511	4,39
25	Fabbricazione di articoli in gomma e materie plastiche	2.219	6,45
26	Fabbricazione di prodotti della lavorazione di minerali non metalliferi	2.278	6,62
27	Metallurgia	1.030	3
28	Fabbricazione e lavorazione dei prodotti in metallo, esclusi macchine e impianti	3.530	10,27
29	Fabbricazione di macchine ed apparecchi meccanici	5.171	15,04
30	Fabbricazione di macchine per ufficio, di elaboratori e sistemi informatici	234	0,68
31	Fabbricazione di macchine ed apparecchi elettrici n,c,a,	1.599	4,65
32	Fabbricazione di apparecchi radiotelevisivi e di apparecchiature per le comunicazioni	490	1,43
33	Fabbricazione di apparecchi medicali, di apparecchi di precisione, di strumenti ottici e di orologi	749	2,18
34	Fabbricazione di autoveicoli, rimorchi e semirimorchi	558	1,62
35	Fabbricazione di altri mezzi di trasporto	447	1,3
36	Fabbricazione di mobili; altre industrie manifatturiere	2.781	8,09
	Totale	34.385	100

Fonte: elaborazione degli autori

Tabella 3.3 - distribuzione per dimensione. Campione 2001

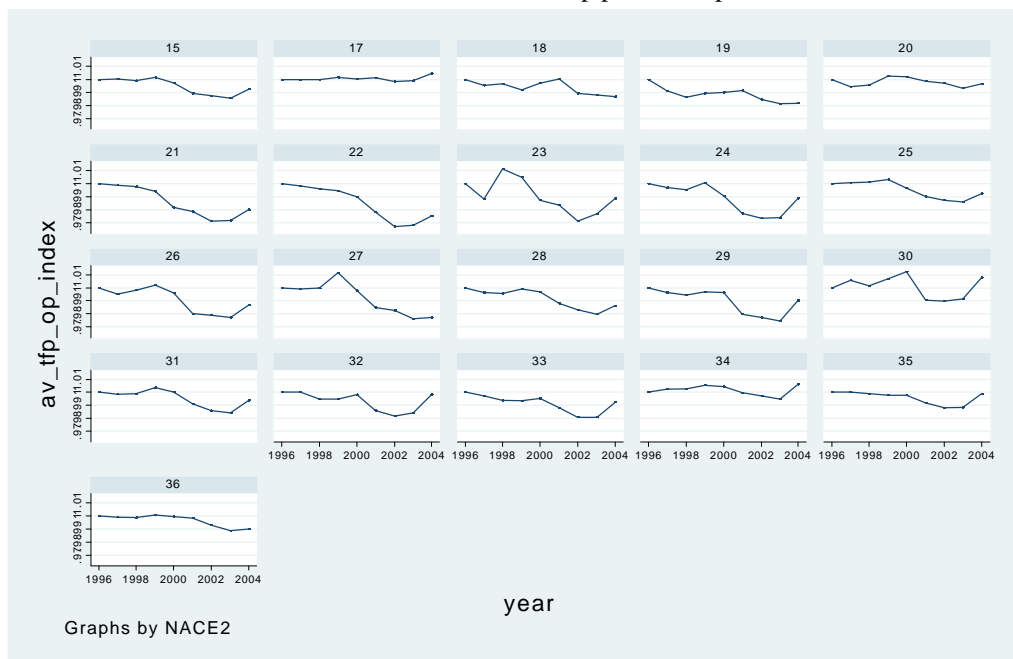
Dimensione	Freq.	Percent
1-9	3,844	11.2%
10-19	4,881	14.2%
20-49	6,646	19.3%
50-249	4,641	13.5%
249-	809	2.4%
N/A	13,564	39.4%
TOTALE	34,385	100.0%

Fonte: elaborazione degli autori

L'ultima considerazione riguarda la struttura proprietaria. Per ogni impresa è stato possibile identificare la struttura proprietaria al 2004. Dunque, abbiamo classificato come straniere (FOR=1) quelle imprese con una partecipazione straniera diretta al capitale superiore del 10% (secondo gli standard del FMI). D'altra parte, sono state considerate internazionalizzate (FDI=1) tutte le imprese con partecipazioni dirette all'estero superiori al 10% nel 2004. Nel campione ci sono 453 imprese straniere e 1,365 imprese internazionalizzate .

Il grafico 3.1 permette di evidenziare l'andamento della Tfp per i diversi settori. Andamenti particolarmente negativi sono esibiti dalle industrie 22 ("Editoria, stampa e riproduzione di supporti registrati"), 23 ("Fabbricazione di coke, raffinerie di petrolio, trattamento dei combustibili nucleari"), 24 ("Fabbricazione di prodotti chimici e di fibre sintetiche e artificiali") e 28 ("Fabbricazione e lavorazione dei prodotti in metallo, esclusi macchine e impianti"). Un andamento più piatto appare invece caratterizzare le industrie 17 ("Industrie tessili"), 20 ("Industria del legno e dei prodotti in legno e sughero, esclusi i mobili; fabbricazione di articoli in materiali da intreccio"), 25 ("Fabbricazione di articoli in gomma e materie plastiche") e 36 ("Fabbricazione di mobili; altre industrie manifatturiere"). Altri e differenti andamenti sono invece esibiti dalle rimanenti industrie.

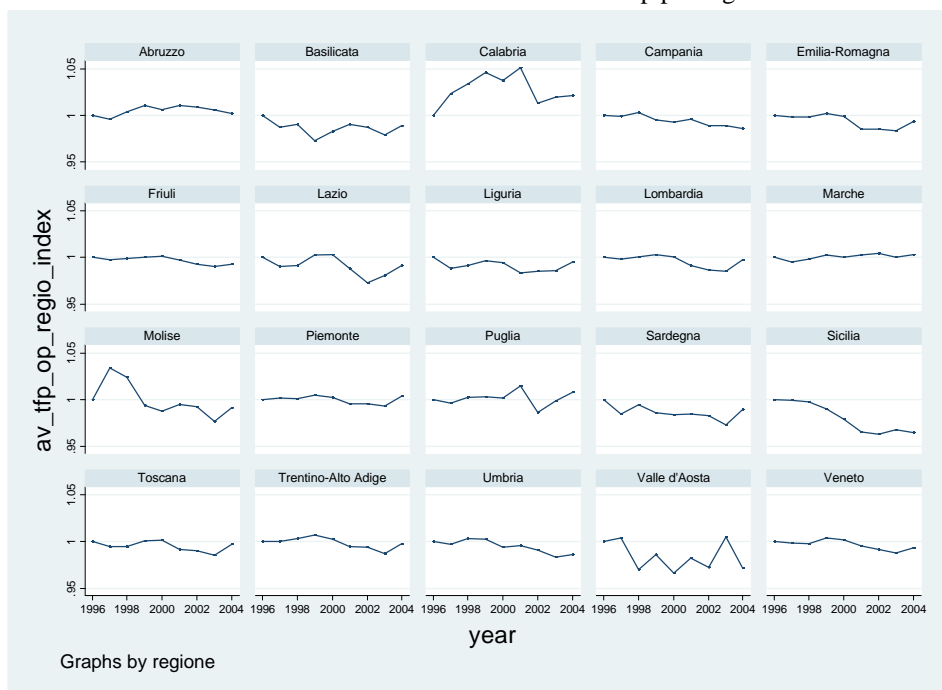
Grafico 3.1 - Andamento della Tfp per settori produttivi



Fonte: elaborazione degli autori

Per quanto riguarda invece la suddivisione per aree geografiche, il grafico 3.2 mostra andamenti negativi per diverse regioni centrali e meridionali (Sicilia, Campania e Umbria), andamenti sostanzialmente piatti per un secondo gruppo di regioni (tra cui ad esempio Marche, Friuli e Piemonte) e andamenti simili a quello nazionale per Lombardia, Lazio, Liguria, Toscana, Emilia Romagna.

Grafico 3.2 - Andamento della Tfp per regioni



Fonte: elaborazione degli autori

La tabella 3.4 riporta alcune statistiche descrittive circa gli indici di penetrazione delle importazioni per settore. Come è possibile osservare, vi sono differenze strutturali tra settori quanto a penetrazione delle importazioni. L'indice calcolato va da un massimo del 54%, in media, per l'industria 34 ("Fabbricazione di autoveicoli, rimorchi e semirimorchi") a un minimo del 3%, sempre in media, per l'industria 22 ("Editoria, stampa e riproduzione di supporti registrati").

Tabella 3.4 - Indici di penetrazione delle importazioni

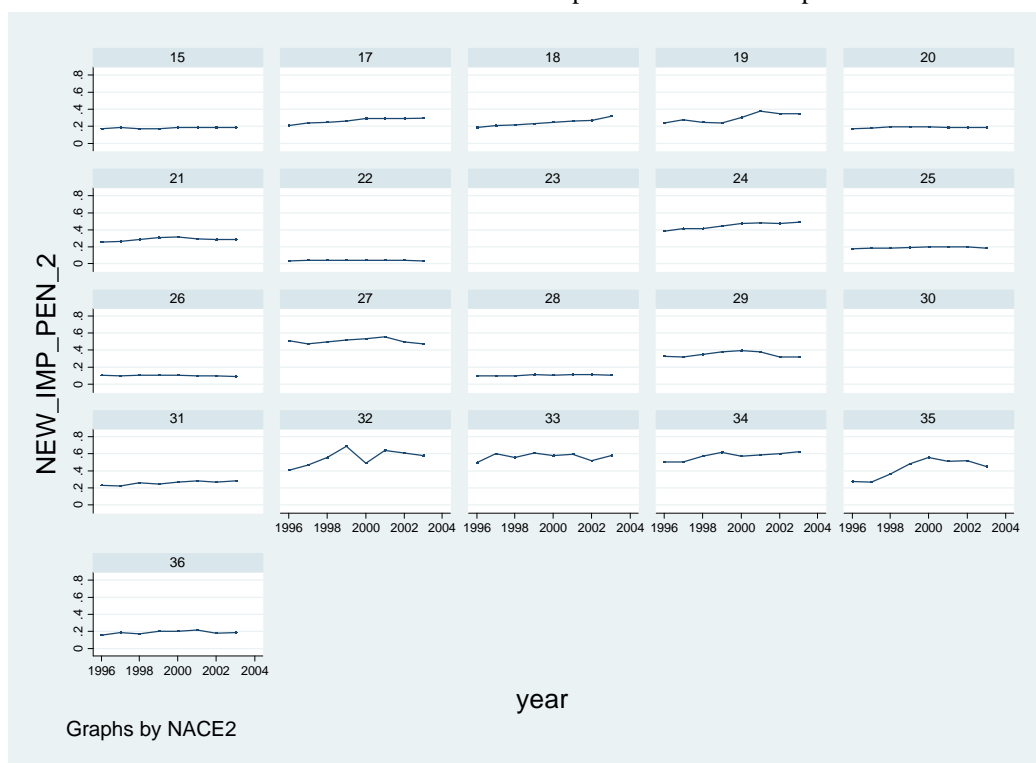
Cod.	Descrizione	media	min	max
15	Industrie alimentari e delle bevande	17,8%	16,9%	18,4%
17	Industrie tessili	26,1%	20,3%	29,5%
18	Confezione di articoli di abbigliamento; preparazione, tintura e confezione di pellicce	23,8%	18,0%	31,6%
19	Preparazione e concia del cuoio; fabbricazione di articoli da viaggio, borse, marocchineria, selleria e calzature	29,4%	23,2%	37,7%
20	Industria del legno e dei prodotti in legno e sughero, esclusi i mobili; fabbricazione di articoli in materiali da intreccio	18,4%	16,7%	19,4%
21	Fabbricazione della pasta-carta, della carta e del cartone e dei prodotti di carta	28,7%	25,9%	31,5%
22	Editoria, stampa e riproduzione di supporti registrati	3,8%	3,4%	4,0%
24	Fabbricazione di prodotti chimici e di fibre sintetiche e artificiali	44,3%	37,9%	48,3%
25	Fabbricazione di articoli in gomma e materie plastiche	18,6%	17,3%	19,6%
26	Fabbricazione di prodotti della lavorazione di minerali non metalliferi	10,1%	8,9%	10,7%
27	Metallurgia	51,0%	47,5%	55,7%
28	Fabbricazione e lavorazione dei prodotti in metallo, esclusi macchine e impianti	10,6%	9,6%	11,5%
29	Fabbricazione di macchine ed apparecchi meccanici	35,0%	32,2%	39,3%
31	Fabbricazione di macchine ed apparecchi elettrici n.c.a.	25,7%	22,1%	28,6%
32	Fabbricazione di apparecchi radiotelevisivi e di apparecchiature per le comunicazioni	55,5%	0,008638	41,2%
33	Fabbricazione di apparecchi medicali, di apparecchi di precisione, di strumenti ottici e di orologi	56,6%	49,4%	60,7%
34	Fabbricazione di autoveicoli, rimorchi e semirimorchi	57,2%	50,3%	62,0%
35	Fabbricazione di altri mezzi di trasporto	43,0%	26,4%	55,9%
36	Fabbricazione di mobili; altre industrie manifatturiere	18,4%	15,5%	21,2%

Fonte: elaborazione degli autori

Per quanto riguarda invece l'evoluzione nel tempo di questi indici, il grafico 3.3 illustra l'andamento per settore. Anche qui emerge una certa eterogeneità. In alcuni casi il trend è chiaramente crescente, come nel caso del settore 17 ("Industrie tessili"), 18 ("Confezione di articoli di abbigliamento; preparazione, tintura e confezione di pellicce"), 24 ("Fabbricazione di prodotti chimici e di fibre sintetiche e artificiali") e 34 ("Fabbricazione di autoveicoli, rimorchi e semirimorchi"). In altri casi l'andamento è pressoché piatto, quali ad esempio i settori 15 ("Industrie alimentari e delle bevande"), 22 ("Editoria, stampa e riproduzione di supporti registrati"), 25 ("Fabbricazione di articoli in gomma e materie plastiche"), 26 ("Fabbricazione di prodotti della lavorazione di minerali non metalliferi"), 28 ("Fabbricazione e lavorazione dei prodotti in metallo, esclusi macchine e impianti"), 33 ("Fabbricazione di apparecchi medicali, di apparecchi di precisione, di strumenti ottici e di orologi"). Infine, vi sono casi in cui a un aumento del tasso di penetrazione delle importazioni fa seguito una sua stabilizzazione (settore 19, "Preparazione e concia del cuoio; fabbricazione di articoli da viaggio, borse, marocchineria, selleria e calzature") o addirittura un suo declino (settori 21, "Fabbricazione della pasta-carta, della carta e del cartone e dei prodotti di carta"; 27, "Metallurgia" ; 32, "Fabbricazione di apparecchi radiotelevisivi e di apparecchiature per le comunicazioni" ; 35, "Fabbricazione di

altri mezzi di trasporto”). Naturalmente, ulteriore eterogeneità è riscontrabile nell’andamento di questo indice a livelli di industrie più disaggregati (3 o 4 digits), che non sono qui riportati per sintesi.

Grafico 3.3 - Andamento dell’indice di penetrazione delle importazioni



Fonte: elaborazione degli autori

La tabella 3.5, che riporta le statistiche descrittive, permette di apprezzare come il settore con maggiore penetrazione delle importazioni nelle industrie a monte sia il settore 28 (“Fabbricazione e lavorazione dei prodotti in metallo, esclusi macchine e impianti”), mentre quello che esibisce il valore più basso è il settore 19 (“Preparazione e concia del cuoio; fabbricazione di articoli da viaggio, borse, marocchineria, selleria e calzature”).

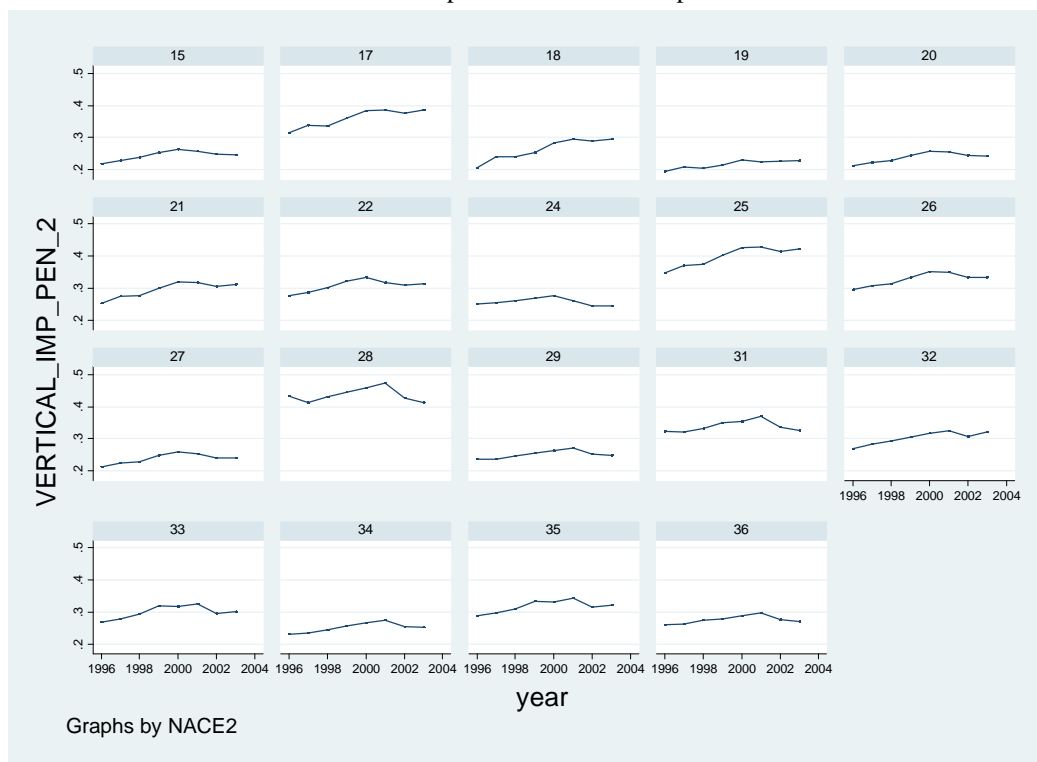
Tabella 3.5 - Indici di penetrazione delle importazioni nelle industrie a monte

Cod.	Descrizione	media	min	max
15	Industrie alimentari e delle bevande	24,4%	21,9%	26,4%
17	Industrie tessili	36,0%	31,4%	38,6%
18	Confezione di articoli di abbigliamento; preparazione, tintura e confezione di pellicce	26,3%	20,7%	29,5%
19	Preparazione e concia del cuoio; fabbricazione di articoli da viaggio, borse, marocchineria, selleria e calzature	21,7%	19,4%	23,0%
20	Industria del legno e dei prodotti in legno e sughero, esclusi i mobili; fabbricazione di articoli in materiali da intreccio	23,8%	21,3%	25,7%
21	Fabbricazione della pasta-carta, della carta e del cartone e dei prodotti di carta	29,5%	25,3%	31,9%
22	Editoria, stampa e riproduzione di supporti registrati	30,7%	27,6%	33,4%
24	Fabbricazione di prodotti chimici e di fibre sintetiche e artificiali	25,8%	24,5%	27,7%
25	Fabbricazione di articoli in gomma e materie plastiche	39,8%	34,7%	42,8%
26	Fabbricazione di prodotti della lavorazione di minerali non metalliferi	32,7%	29,6%	35,1%
27	Metallurgia	23,8%	21,2%	25,9%
28	Fabbricazione e lavorazione dei prodotti in metallo, esclusi macchine e impianti	43,7%	41,2%	47,4%
29	Fabbricazione di macchine ed apparecchi meccanici	25,1%	23,5%	27,1%
31	Fabbricazione di macchine ed apparecchi elettrici n.c.a.	33,9%	32,1%	36,9%
32	Fabbricazione di apparecchi radiotelevisivi e di apparecchiature per le comunicazioni	30,2%	0,018205	26,9%
33	Fabbricazione di apparecchi medicali, di apparecchi di precisione, di strumenti ottici e di orologi	30,0%	26,8%	32,5%
34	Fabbricazione di autoveicoli, rimorchi e semirimorchi	25,2%	23,1%	27,4%
35	Fabbricazione di altri mezzi di trasporto	31,7%	28,7%	34,4%
36	Fabbricazione di mobili; altre industrie manifatturiere	27,6%	26,0%	29,7%

Fonte: elaborazione degli autori

Se si guarda invece alla variabilità nel tempo di questo indice, si coglie una tendenza generale all'innalzamento del tasso di penetrazione delle importazioni, con l'eccezione di taluni settori in cui tale andamento risulta decisamente più piatto (settore 24, "Fabbricazione di prodotti chimici e di fibre sintetiche e artificiali"; 29, "Fabbricazione di macchine ed apparecchi meccanici"; 36, "Fabbricazione di mobili; altre industrie manifatturiere").

Grafico 3.4 - Andamento dell'indice di penetrazione delle importazioni nelle industrie a monte



Fonte: elaborazione degli autori

3.2. Risultati dell'analisi e conclusioni

L'analisi statistico-econometrica condotta evidenzia un impatto positivo della integrazione economica sulla produttività. In particolare i risultati mostrano come quantitativamente sia molto più rilevante l'impatto sulla produttività della penetrazione delle importazioni nelle industrie a monte che nella medesima industria dell'impresa considerata. Un incremento del 10% dell'indice di penetrazione nella medesima industria (penetrazione orizzontale) aumenterebbe la produttività dello 0.5% circa, mentre il medesimo incremento del 10% dell'indice nelle industrie a monte (penetrazione verticale) genererebbe un incremento di produttività del 4.4%.

Utilizzando come misura di produttività la produttività del lavoro, misurata come valore aggiunto per occupato, l'impatto positivo è confermato. In particolare, un incremento del 10% dell'indice di penetrazione delle importazioni nella medesima

industria dell'impresa considerata porterebbe a un incremento della produttività che varia dallo 0.53% allo 0.78%, mentre il guadagno di produttività legato a un medesimo incremento di tale indice nelle industrie a monte è stimato tra il 2.9% e il 4.5%.

I risultati che si ottengono considerando la proprietà dell'impresa mostrano come sia le imprese con partecipazione di capitale estero (FOR) che quelle internazionalizzate (cioè con partecipazioni all'estero, (FDI) siano associate a una maggiore produttività. In particolare, le imprese con partecipazione di capitale estero esibiscono una produttività che è superiore a quella delle imprese domestiche, in media tra il 21% e il 23%. Le imprese internazionalizzate, invece, esibiscono una produttività che in media e a parità di altre condizioni è superiore del 17.5% a quella delle imprese non internazionalizzate. La maggiore produttività delle imprese internazionalizzate è confermata anche facendo riferimento alla produttività del lavoro.

Concludendo, la ricerca condotta consente di attribuire un impatto positivo da parte dell'integrazione economica sulla produttività delle imprese. In particolare, una crescita della penetrazione delle importazioni, specie quella nelle industrie a monte, è associata a guadagni di produttività. Dal lato dell'internazionalizzazione inoltre appare chiaro come le imprese con partecipazione di capitale estero e quelle con partecipazioni all'estero siano più produttive rispetto alle imprese a capitale interamente italiano che non abbiano filiali oltre confine.

Parte seconda

Imprese a controllo estero e tessuto produttivo locale

Capitolo 4

Effetti della liberalizzazione dei movimenti di capitali: gli investimenti diretti esteri

4.1. Introduzione

“Liberalizzare e proteggere”: il titolo della ricerca evoca due termini cari agli economisti, che fin dai primi albori della scienza economica si sono prodigati a descrivere le capacità taumaturgiche di un mercato aperto alla concorrenza, con molti operatori in grado di competere senza incontrare restrizioni o barriere di qualsivoglia tipo.

Quello descritto nei capitoli precedenti è senza dubbio un quadro coerente e sintetico del problema connesso alla liberalizzazione dei mercati dei prodotti, che non manca di suscitare qualche perplessità anche tra quanti sono, in linea di principio, favorevoli alla concorrenza, al contenimento delle situazioni di monopolio e al contrasto delle rendite. Se da una parte, infatti, vi è accordo sui potenziali benefici che un processo di estesa e incisiva liberalizzazione può portare a tutta la collettività, dall'altra è meno chiaro chi, nel breve periodo, debba sopportare il costo del processo di apertura dei mercati, costo che colpisce i detentori di rendite, un potente partito fin qui dimostratosi in grado di avversare i tentativi di riforma operati in alcuni mercati (Boeri *et al.*, 2006).

Non è nostra intenzione ritornare sulle problematiche trattate nella parte precedente, peraltro comuni a tutta l'Unione Europea, quanto piuttosto utilizzare alcuni degli spunti di riflessione per prendere in esame un caso specifico di apertura dei mercati; segnatamente l'apertura dei mercati agli investimenti diretti esteri e più specificatamente alle imprese multinazionali.

L'insediamento di imprese multinazionali su un territorio rappresenta un esempio paradigmatico di come la liberalizzazione dei mercati, intesa nell'accezione di libertà di entrata di imprese a controllo estero (*inward investment*), si traduce in una serie di effetti positivi per il sistema delle imprese, che beneficiano di un maggiore livello di produttività.

Anche il problema dell'insediamento delle multinazionali può essere iscritto a pieno titolo nel dibattito tra fautori e oppositori della liberalizzazione dei mercati. In passato, non sempre l'insediamento di imprese multinazionali era visto con favore dall'opinione pubblica, avversa all'apertura di un'azienda estera per timore di eventuali effetti di spiazzamento dell'industria locale, o per più banali motivi di

difesa dell'industria nazionale. Altrove, soprattutto nei Paesi in Via di Sviluppo, è invalsa una concezione predatoriale dell'impresa multinazionale, vista come depauperatrice delle risorse naturali locali che ha finito per condizionare le politiche di sviluppo locale, ritardando o ostacolando l'entrata di imprese a controllo estero in alcuni settori considerati strategici per le economie nazionali.

Al contrario oggi, si assiste a una rincorsa delle imprese multinazionali. Alcuni governi nazionali, soprattutto di Paesi di recente industrializzazione, hanno attivato misure specifiche per cercare di attrarre investimenti diretti esteri nel loro territorio, utilizzando i più disparati strumenti quali la leva fiscale, misure di facilitazione amministrativa ad hoc, l'offerta di una serie di servizi mirati etc.

Questa inversione di tendenza delle politiche per gli investimenti diretti esteri, che combacia con la vertiginosa crescita dei flussi di investimenti a livello mondiale nasce dalla consapevolezza che l'insediamento di un impianto produttivo è foriero di vantaggi a cascata per l'industria locale, per le competenze dei lavoratori, per il settore delle esportazioni.

L'aspetto che accomuna la liberalizzazione dei mercati dei prodotti e dei servizi con l'apertura agli investimenti diretti esteri è l'effetto "tonificante" che entrambi esercitano sulla competitività del sistema delle imprese. Di qui il favore accordato sia a strumenti di intervento che facilitino l'ingresso di imprese estere (politiche di attrattività) e il loro radicamento nel territorio, sia a riforme che aumentino la libertà di entrata in settori (trasporti, elettricità, gas, poste) dominati da posizioni monopolistiche o bloccati da una serie di lacci e laccioli che ne limitano di fatto la concorrenza.

L'accostamento però finisce qui. Infatti, se la *ratio* dei due interventi è l'incremento delle produttività di un sistema economico, i costi sopportati dagli interventi a favore dell'attrattività non sono paragonabili in sostanza ed entità a quelli necessari a introdurre forme di liberalizzazione del mercato che rappresentano infatti il vero scoglio di tali processi.

Questa parte è dedicata all'analisi della presenza delle multinazionali nel territorio lombardo e, nello specifico, ai benefici che le imprese a controllo estero apportano al tessuto produttivo locale e ai canali di trasferimento attraverso cui avviene la propagazione di conoscenze e di input alle piccole e medie imprese locali. Inoltre, verrà approfondito il tema del radicamento delle imprese a controllo estero nel tessuto produttivo locale, radicamento che in questi anni, specie in alcuni settori, è stato fortemente eroso sia dalla concorrenza internazionale, che ha fatto emigrare alcune imprese multinazionali verso Paesi a basso costo della manodopera, sia dal mancato adeguamento delle infrastrutture materiali e immateriali, rispetto agli standard offerti in altre regioni europee.

La parte è strutturata in tre capitoli. Nel primo viene introdotto il concetto di attrattività di un territorio, per poi passare a fotografare la "presenza multinazionale" in Lombardia, con le principali caratteristiche. Nel secondo vengono discussi i temi principali che la letteratura empirica ha sviluppato sull'argomento della presenza di imprese multinazionali. Infine, nell'ultimo capitolo vengono presentati i risultati di una indagine telefonica, somministrata a un campione di 143 imprese estere presenti in Lombardia.

Capitolo 5

Attrattività della Lombardia e imprese a controllo estero: uno sguardo ai dati

L'attrattività di un territorio può essere declinata in molti modi: ci si riferisce all'attrattività nei confronti dei capitali quando l'oggetto delle azioni sono soprattutto gli investimenti produttivi; si parla di attrattività delle risorse umane quando l'accento è posto invece sulla mobilità in entrata di persone qualificate (i cd. talenti); di attrattività turistica quando il *focus* della mobilità sono i flussi di visitatori per attività del tempo libero, per iniziative culturali etc.

In questa ricerca, il concetto di attrattività è ristretto alla dimensione economica, vale a dire alla capacità di essere potenziale destinatario di flussi di capitali esteri e nello specifico di investimenti produttivi.

È noto che il nostro Paese stia soffrendo da tempo una crisi di attrattività nei confronti dei capitali esteri, testimoniata dal rapporto assai contenuto tra flussi di investimenti diretti esteri in entrata e Prodotto Interno Lordo in rapporto agli altri Paesi sviluppati (UNCTAD; 2006). Gli studi della Fondazione Accenture (Dubini, 2006) e dell'Osservatorio Siemens dedicati all'argomento concordano sulle cause che spingono le imprese e i capitali stranieri a non investire in Italia: mancato adeguamento delle infrastrutture alle esigenze di mobilità del paese, lungaggini burocratiche, costo del lavoro, solo per citarne alcune.

La Lombardia si comporta relativamente meglio rispetto al resto del Paese in fatto di attrazione di capitali esteri. E questo è dovuto in buona misura all'esistenza di un sistema produttivo articolato che desta legittimamente l'appetito di investitori esteri, e alla presenza di una rilevante domanda interna strategica per la localizzazione di imprese orientate a soddisfare la domanda finale di mercato. Ma tale situazione non può fare dimenticare che la Lombardia è pienamente inserita in un circuito che la vede competere in Europa e nel mondo con altre regioni virtuose, che in questi anni, complice anche un contesto nazionale favorevole, hanno saputo migliorare la loro immagine internazionale e si presentano agli investitori come potenzialmente attrattivi.

La percezione che la Lombardia sia scivolata in basso di qualche gradino rispetto agli anni addietro e che l'inamovibilità delle multinazionali presenti non possa essere più considerata come un fatto acquisito è cresciuta in questi anni, in concomitanza a una serie di circostanze che hanno determinato un indebolimento complessivo del legame delle imprese a capitale estero con il territorio lombardo:

un fenomeno che ha favorito la delocalizzazione di imprese multinazionali verso Paesi in via di sviluppo o a basso costo del lavoro, privando il tessuto produttivo della Lombardia di importanti driver di spesa in ricerca e sviluppo e di straordinari incubatori di imprenditorialità (Pontarollo, 2005).

Oggi si avverte la necessità di ridurre il rischio concreto che altre imprese multinazionali traslochino la sede legale e gli stabilimenti produttivi altrove, andando ad aggiungersi a quante in passato hanno adottato questa scelta in risposta alla crisi di competitività del Paese - aggravatasi ulteriormente per l'incapacità di sciogliere alcuni nodi critici, quali per esempio la dotazione di infrastrutture, il grado di conflittualità sindacale, la disponibilità di personale qualificato, l'efficienza del sistema della pubblica amministrazione - sia per le condizioni vantaggiose offerte altrove..

Correre ai ripari cercando di salvaguardare il nucleo di imprese multinazionali insediate in Lombardia è dunque la prima priorità di una politica che mira a recuperare le relazioni "virtuose" tra imprese multinazionali e tessuto produttivo locale, rivolgendosi soprattutto a quelle imprese posizionate strategicamente in settori ad alto contenuto tecnologico, leve per uno sviluppo basato su presupposti innovativi.

Ma quante sono oggi le imprese multinazionali presenti nel territorio lombardo? Quante sono le imprese a partecipazione di capitale estero attive in settori ad alto contenuto tecnologico? Quanto è consolidata la presenza di queste imprese?

Per quantificare il fenomeno della presenza di imprese multinazionali in Lombardia si farà riferimento principalmente al database Reprint sviluppato dal Politecnico di Milano in collaborazione con l'ICE. Il Database Reprint contiene informazioni di carattere anagrafico (ragione sociale, indirizzo, numero di telefono e fax della sede principale dell'impresa - sede direzionale) e economico (fatturato, addetti, anno del primo investimento in Italia) sulle imprese e unità produttive a partecipazione estera localizzate nel nostro Paese, che consentono di fotografare le caratteristiche principali della presenza industriale e commerciale internazionale in Lombardia.

Per l'analisi dell'attrattività della Lombardia si è fatto riferimento principalmente al database Reprint nella versione aggiornata all'Agosto 2006⁸. Tre sono gli aspetti di rilievo di questa presenza: la netta prevalenza di imprese a partecipazione statunitense e europea, il ruolo baricentrico di Milano e il grado di consolidamento complessivo.

⁸ Il data base è più aggiornato rispetto a quello utilizzato per realizzare le interviste. Le differenze sono tuttavia marginali.

5.1. Le imprese multinazionali in Lombardia

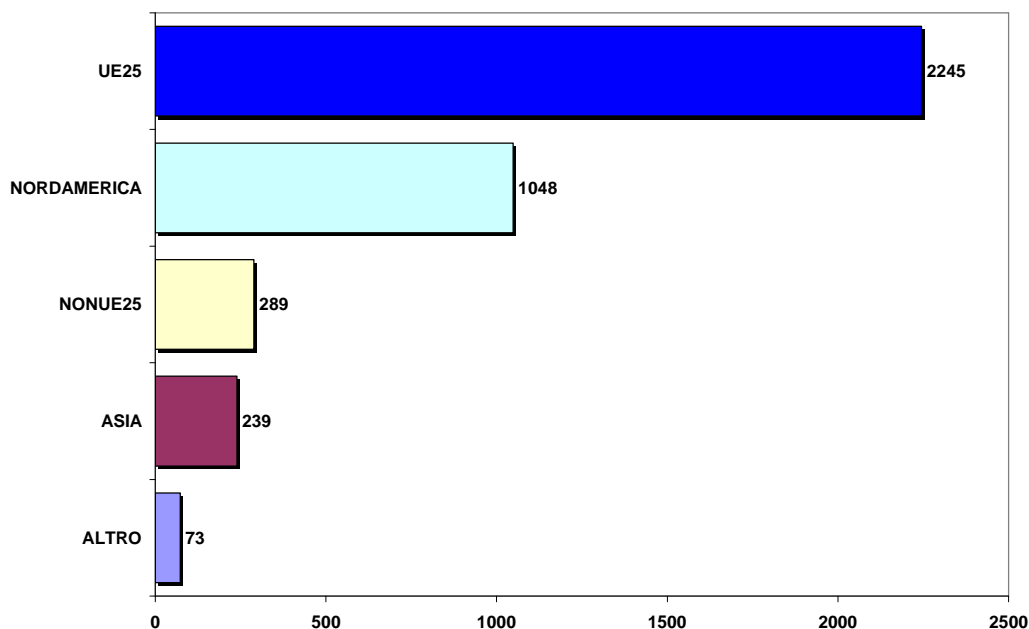
In base agli ultimi dati contenuti nel rapporto Italia Multinazionale (Mariotti, Mutinelli, 2005), nel nostro Paese sono presenti poco più di 7000 imprese industriali partecipate da capitale estero. Di queste oltre la metà sono localizzate in Lombardia. La Lombardia vanta quindi a livello nazionale un indiscusso primato sul fronte dell'internazionalizzazione passiva.

In questa sede definiremo *imprese multinazionali* tutte le imprese partecipate da capitale estero indipendentemente dal grado di controllo esercitato sulla gestione di impresa dai titolari della partecipazione. In altre parole nelle imprese a partecipazione estera confluiscono sia le imprese in cui la partecipazione estera è di controllo (con una quota di partecipazione al capitale sociale superiore al 50%) sia le imprese in cui tale partecipazione è minoritaria. Sono pertanto esclusi i cd. *investimenti di portafoglio*, rivolti a partecipazioni di natura finanziaria ed attuati da soggetti istituzionalmente o di fatto non interessati alla gestione dell'impresa⁹.

Le imprese multinazionali presenti in Lombardia occupano in media 139 addetti con un giro d'affari che supera i 53 milioni di euro: sono quindi mediamente più grandi delle imprese autoctone. Nella stragrande maggioranza dei casi si tratta delle sedi italiane di società che operano su scala globale. Esse sono un sintomo del grado di integrazione economica di un Paese nell'ambito del circuito delle relazioni internazionali (Brenton *et al.*, 1999 Borrman *et al.*, 2005, Basile *et al.*, 2003).. Sono solitamente le aree con un maggior grado di coesione economica a far registrare flussi in entrata e in uscita di investimenti diretti esteri che almeno in parte sostituiscono gli scambi commerciali. In effetti, guardando ai dati relativi alla provenienza per area degli investitori esteri, risalta la netta prevalenza (58%) di capitali provenienti dall'area dell'Unione Europea seguita con il 27% da società partecipate da capitali provenienti dal continente nordamericano (Figura 5.1). Gli investimenti provenienti da paesi asiatici sono inferiori per numero di iniziative a quelli dei Paesi europei non UE, a dimostrazione del fatto che anche fattori culturali e geografici hanno un peso nel determinare la destinazione degli investimenti. Inoltre gli investimenti provenienti dall'area asiatica sono soprattutto di natura commerciale e coinvolgono un numero di addetti mediamente inferiore a quelli delle imprese europee e nordamericane.

⁹ Il Fondo Monetario internazionale definisce investimenti diretti esteri le partecipazioni azionarie estere che superano il 10% del capitale sociale dell'impresa.

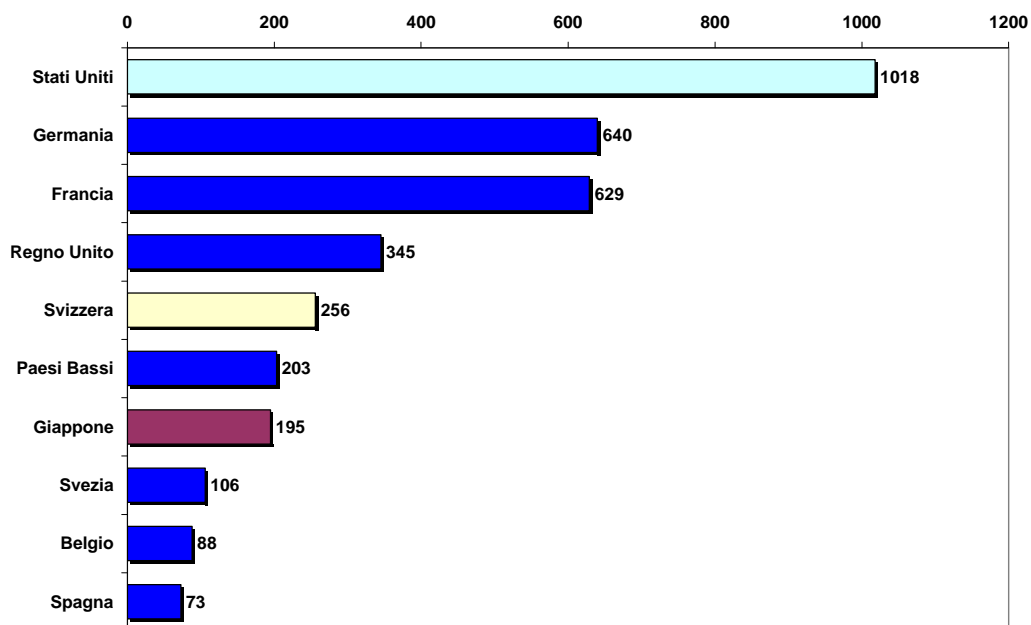
Figura 5.1 - Provenienza per area degli investimenti diretti esteri in imprese multinazionali presenti in Lombardia



Fonte: elaborazioni IReR su dati Reprint

Tra i Paesi che investono in Lombardia la palma del vincitore spetta agli Stati Uniti - con 1018 iniziative facenti capo a imprese statunitensi, che precedono due tradizionali partner commerciali della Lombardia: Germania e Francia rispettivamente con 640 e 629 iniziative (Figura 5.2). Nei primi 10 Paesi per numero di imprese partecipate figura sono un Paese asiatico, il Giappone, al settimo posto per investimenti effettuati (195) preceduto anche dalla Svizzera: gli investimenti di imprese elvetiche in Lombardia - 256 iniziative - testimoniano il ruolo esercitato dalla prossimità geografica nelle scelte di localizzazione delle multinazionali.

Figura 5.2 - I primi dieci Paesi di provenienza degli investimenti diretti esteri in imprese multinazionali presenti in Lombardia



Fonte: elaborazioni IReR su dati Reprint

A livello territoriale, gli investimenti diretti esteri sono concentrati sulla provincia di Milano che calamita oltre l'80% delle imprese a capitale estero (Tabella 5.1). Marginale è il ruolo di altre province lombarde che pure vantano buoni tassi di industrializzazione e imprenditorialità, come Brescia, Bergamo e Varese. La polarizzazione sul capoluogo milanese dipende dalla natura dei dati considerati che riflettono innanzitutto le scelte localizzative delle sedi direzionali (*headquarters*) delle imprese multinazionali.

Tabella 5.1 - Distribuzione provinciale delle imprese a partecipazione estera

Province	Numero imprese	Percentuale
Bergamo	139	3.57%
Brescia	109	2.80%
Como	104	2.67%
Cremona	39	1.00%
Lecco	61	1.57%
Lodi	24	0.62%
Milano	3152	80.95%
Mantova	34	0.87%
Pavia	36	0.92%
Sondrio	4	0.10%
Varese	192	4.93%
Totale complessivo	3894	100.00%

Fonte: elaborazioni IReR su dati Reprint

Questa impressione è leggermente mitigata dai dati relativi agli stabilimenti produttivi del solo settore manifatturiero di imprese multinazionali localizzate in Lombardia (Tabella 5.1). Qui le province industriali hanno un peso maggiore.

Tabella 5.1 - La distribuzione provinciale degli stabilimenti produttivi di multinazionali presenti in Lombardia

Province	Numero imprese	Percentuale
Bergamo	150	11.64%
Brescia	83	6.44%
Como	64	4.97%
Cremona	33	2.56%
Lecco	60	4.65%
Lodi	30	2.33%
Milano	667	51.75%
Mantova	29	2.25%
Pavia	46	3.57%
Sondrio	11	0.85%
Varese	116	9.00%
Totale complessivo	1289	100.00%

Fonte: elaborazioni IReR su dati Reprint

La provincia di Milano si presenta come coagulo di quasi tutti gli investimenti esteri effettuati in regione. Vi sono però forti differenziazioni anche all'interno di quest'area. In particolare, nella sola Milano sono insediate 1643 imprese multinazionali, quasi il 50% dell'intero insieme considerato. Milano si conferma quindi una piazza appetibile per gli *head quarters* delle imprese multinazionali che operano nel nostro Paese, anche in forza della sua capacità di fungere da nodo ad alta connettività globale (Il Sole24Ore, 05 Ottobre 2005).

5.1.1. I settori di attività delle imprese a partecipazione estera

Il settore commerciale è il più rappresentato tra le imprese a controllo estero: le imprese che operano nel settore distributivo rappresentano quasi la metà (43%) delle imprese partecipate da capitale estero in Lombardia (Tabella 5.2). Di converso, sono poco rappresentate le imprese specializzate nei settori ad alto contenuto tecnologico, appena il 4% delle imprese considerate, contro una percentuale del 20% di imprese specializzate nella fornitura di servizi ad alto valore aggiunto. Rilevante, infine, la quota delle imprese multinazionali operanti nei settori *scale economy* (14%).

Tabella 5.2 – La distribuzione per settore delle imprese a partecipazione di capitale estero in Lombardia

Settore	imprese	Percentuale
Servizi alla persona e altro	265	6.81%
Commercio distribuzione	1689	43.37%
Settori ad alto contenuto tecnologico	159	4.08%
Settori con economie di scala	557	14.30%
Servizi alle imprese consulenza	781	20.06%
Settori specializzati	340	8.73%
Settori Tradizionali	103	2.65%
Totale complessivo	3894	100.00%

Fonte: elaborazioni IReR su dati Reprint

5.1.2. Modalità di controllo

Il modello di presenza delle imprese multinazionali può essere indagato a partire dalla modalità di entrata scelta dal capitale estero. La scelta di entrare in un mercato e il tipo di partecipazione, piena proprietà o joint venture con partner locale, dipendono a loro volta dal tipo di mercato e dalle strategie di posizionamento delle imprese multinazionali. In particolare, le imprese multinazionali possono decidere di costituire una società interamente posseduta o costituire una società mista (joint venture) con un partner locale. Tale scelta dipende solitamente dal rischio connesso all'entrata in un nuovo mercato, rischio che si riduce se viene costituita una società con altro partner locale (Barkema *et. al.*, 1996).

L'analisi delle quote di partecipazione del capitale delle imprese interessate rivela che le imprese multinazionali hanno adottato modalità di entrata che si avvicinano di più al controllo del 100% del capitale sociale che non a modelli di partecipazione mista con altre società (Tabella 5.3). Infatti, nel 94% delle imprese considerate la partecipazione di capitale estero è di controllo, mentre solo il 2% sono partecipazioni paritarie e il 3,5% partecipazioni minoritarie.

Tabella 5.3 – Partecipazione del capitale estero nelle imprese multinazionali presenti in Lombardia

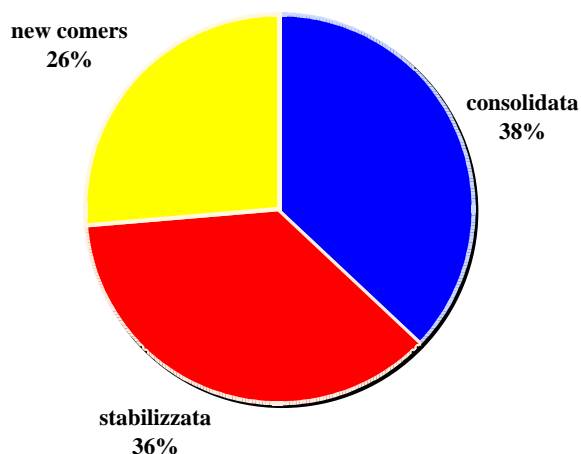
Partecipazione	Imprese	Percentuale
Controllo	3662	94.04%
Minoritaria	137	3.52%
Paritaria	91	2.34%
(vuoto)	4	0.10%
Totale complessivo	3894	100.00%

Fonte: elaborazioni IReR su dati Reprint

Il radicamento delle imprese multinazionali in un territorio è un fattore strategico ai fini dell'attivazione di network con imprese e centri di ricerca locali. Non è agevole tuttavia trarre giudizi sul grado di consolidamento della presenza delle imprese multinazionali in Lombardia. I dati sull'anno iniziale di investimento permettono solo di scomporre una parte delle imprese analizzate in tre grandi gruppi: imprese che si sono insediate in Lombardia prima del 1990 (presenza

consolidata), imprese che si sono insediate tra il 1990 e il 2000 (presenza stabilizzata) e imprese il cui anno iniziale di investimento è successivo al 2000, i cd. *new comers* (Figura 5.3).

Figura 5.3 – Grado di consolidamento della presenza delle imprese multinazionali in Lombardia



Fonte: elaborazioni IReR su dati Reprint

Stando ai numeri, siamo di fronte a una presenza di imprese multinazionali piuttosto stabile, quasi consolidata, che tuttavia si presta a una duplice interpretazione. Se da un lato ciò rafforza l'ipotesi di radicamento delle imprese multinazionali nel territorio lombardo, ciò non toglie che tale fatto possa essere attribuito all'incapacità della Lombardia di attirare nuove imprese sul proprio territorio. Gli andamenti degli investimenti diretti esteri in questi ultimi anni sembrano avvalorare questa seconda ipotesi.

Capitolo 6

Effetti di spillover delle imprese multinazionali sul sistema produttivo locale: la letteratura di riferimento

L'insediamento delle multinazionali (MNEs) rappresenta un fatto positivo per il sistema produttivo locale, poiché funge da stimolo non solo all'adozione di nuove tecnologie da parte delle imprese, ma spesso diventa fucina di imprenditorialità e di competenze che il territorio da solo non possiede. È assodato che le imprese multinazionali non si limitano ad utilizzare a loro vantaggio le risorse locali, ma trasferiscono in modo diretto o indiretto, volontario o involontario, una serie di feedback tecnologici, produttivi etc., tali da indurre una crescita di produttività delle imprese indigene. Tali spillovers sono possibili perché le imprese multinazionali sono dotate di assets specifici (Caves, 1996) che permettono loro di reggere con successo la concorrenza sui mercati esteri e superare al meglio l'handicap iniziale dovuto alla differenza con il paese in cui si insediano, la cd. *liability of foreignness* (Zaheer, 1995).

È legittimo chiedersi perché in questi anni sia venuta crescendo l'attenzione sui temi dell'attrattività territoriale, sull'insediamento delle multinazionali e sulle ricadute per il sistema produttivo locale in termini di crescita occupazionale, di maggior reddito e possibilità di imitazione tecnologica. Il tema non è certo nuovo.

Anche in Lombardia, infatti, durante gli anni Sessanta e fino agli anni Ottanta, molte piccole imprese hanno potuto beneficiare dell'insediamento in regione di impianti produttivi di imprese multinazionali, soprattutto americane, che contribuirono a far crescere, oltre alla domanda di fattori produttivi intermedi, anche le competenze tecniche e manageriali delle imprese locali (Pontarollo, 2005). Non sono poi rari i casi di imprese autoctone fondate da ex lavoratori, tecnici e ingegneri impiegati presso le imprese multinazionali e dalle stesse incoraggiati ad intraprendere l'attività imprenditoriale come fornitori della filiale locale.

I legami che le imprese multinazionali stringono con il tessuto produttivo locale sono assai diversificati e rientrano in una serie di episodi che difficilmente possono essere ricondotti a ben definite categorie euristiche. Un fatto però è certo. La Lombardia di oggi è profondamente diversa da quella che subì, per così dire, la colonizzazione delle imprese manifatturiere multinazionali nella fase di espansione industriale e di modernizzazione del nostro Paese.

Il divario tecnologico tra chi arrivava in Lombardia e le imprese locali era spesso tale da generare sudditanza: la forza lavoro pur abbondante non era qualificata, il bacino di domanda per la vendita dei prodotti finiti, che pure non mancava, non era paragonabile a quello attuale. Vi erano tuttavia una serie di condizioni che favorivano l'ingresso di nuovi capitali nel paese, specie in quei settori dove la regione aveva delle buone potenzialità, e non mancavano neppure grandi imprese nazionali.

Consolidati quei rapporti, rafforzati i legami con il tessuto produttivo locale, le unità produttive delle imprese multinazionali hanno finito con l'integrarsi appieno nel tessuto produttivo, divenendo a tutti gli effetti attori inglobati nel panorama lombardo, inseriti a pieno titolo nel circuito di relazioni tra imprese, settore pubblico e società civile.

La situazione di oggi si presenta alquanto diversa. La "luna di miele" tra imprese multinazionali e imprese locali si è andata deteriorando. Da una parte, anche in Lombardia si è assistito a vere e proprie dismissioni da parte di importanti multinazionali, di unità produttive locali, a volte anche con una lunga storia alle spalle; dall'altra, le stesse imprese locali (piccole e medie), punto di forza di un tessuto produttivo diversificato e eterogeneo, hanno cominciato a guardare all'estero, trasferendo chi più chi meno quote di produzione in paesi dell'Europa dell'Est, via via allargando la sfera di azione anche ai paesi dell'estremo oriente (Confindustria Lombardia, 2005).

Non stupisce dunque perché oggi ci si interroghi in Regione sui benefici che le imprese multinazionali apportano al sistema produttivo locale, non solo enumerando gli effetti economici visibili di questa presenza (impianti produttivi normalmente più grandi delle imprese locali, maggiore produttività, effetti di trascinamento sull'indotto locale), ma soprattutto focalizzando l'attenzione su quegli impatti, forse meno tangibili e immediati, che finiscono tuttavia per rimanere radicati sul territorio anche nel caso di successivo trasferimento della MNE. Conviene ricordare che la loro presenza non è perpetua. Soprattutto, le imprese multinazionali hanno una probabilità maggiore di serrare i battenti rispetto alle imprese locali (Gorg, Strobl, 2002c; Bernard, Sjöholm, 2003).

In quest'ottica, le policy delle autorità locali, oltre a puntare sull'arrivo di nuovi capitali, dovrebbero poter essere orientate alla massimizzazione delle ricadute positive originate dalla presenza di imprese multinazionali. Esse cioè dovrebbero facilitare lo scambio di know how tra imprese multinazionali e imprese locali e nel contempo recuperare, a favore dei centri di ricerca e delle università, il contributo propositivo e propulsivo che solo le imprese multinazionali possono dare.

6.1. Gli effetti indotti dalla presenza delle multinazionali

Diversi studi di carattere empirico hanno dimostrato come le imprese multinazionali sono più produttive delle imprese locali, pagano salari più alti e

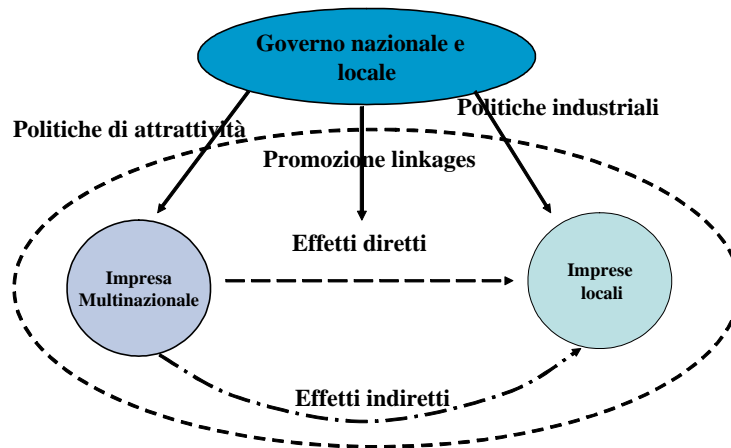
impiegano manodopera più qualificata rispetto alle altre imprese. Che cosa è all'origine di queste performance aziendali?

La letteratura economica ritiene che le imprese multinazionali porterebbero una dote di tecnologie e di metodi organizzativi che le distingue dalle imprese autoctone; tale dote di fatto costituisce il *pedigree* delle multinazionali, che assicura loro un vantaggio competitivo anche quando operano in contesti assai differenziati (Caves, 1996, Markusen, 1995).

Gli assets specifici detenuti dalle imprese multinazionali non sono automaticamente trasferiti alle imprese locali. Non vi sono ragioni perché questo debba accadere, a meno che le imprese multinazionali non abbiano l'obbligo di cedere brevetti alle imprese locali in forza di vincoli legislativi. Trattandosi di un vantaggio competitivo spesso di natura tecnologica, il meccanismo di trasferimento difficilmente sarà di tipo volontario, cioè incorporato in accordi tra imprese e fornitori. Piuttosto, questo si concretizzerà in modo del tutto non codificato, attraverso la trama di relazioni tra imprese multinazionali e contesto locale. In generale, la letteratura sugli spillovers distingue tra effetti di tipo diretto e effetti di tipo indiretto. Se le imprese locali hanno rapporti produttivi (rapporti di fornitura) con le imprese multinazionali, allora si parla di effetti diretti, nel caso contrario di effetti indiretti (Zanfei, 2000). A seconda poi del tipo di posizionamento dell'impresa multinazionale nella filiera produttiva si parla di *backward linkages*, quando l'impresa multinazionale acquista gli input dalle imprese locali, o di *forward linkages*, quando è l'impresa multinazionale a fornire gli input alle imprese locali (Glass *et al.*, 2001). Il concetto di *linkages* e di spillovers sono tra loro strettamente connessi.

Nella figura 3.1 viene rappresentato un modello di interazione tra l'impresa multinazionale e le imprese locali. Oltre agli effetti di tipo diretto, che impattano via spillover tecnologici sulla produttività delle imprese, assumono sempre più rilevanza i legami di tipo indiretto, che non richiedono un legame produttivo commerciale e tecnologico tra le imprese multinazionali e le imprese indigene. Si tratta di effetti a cui la letteratura sugli investimenti diretti esteri ha dato un certo rilievo, anche se con risultati non sempre concordi. Tra gli effetti di tipo indiretto vanno rilevati ad esempio gli spillover di capitale umano, gli effetti pro-competitivi, gli effetti di imitazione tecnologica.

Figura 6.1 – I legami tra imprese multinazionali e imprese locali e le politiche a favore del trasferimento di tecnologie



Benché tra gli effetti diretti e indiretti vi siano molti elementi di sovrapposizione, essendo di fatto il contatto formale con la multinazionale l'elemento discriminante, è preferibile concentrare l'attenzione sui canali attraverso cui questi effetti dalle imprese multinazionali transitano alle imprese locali, il che tra l'altro permette di introdurre, seppur in forma embrionale, alcune riflessioni sulla *policy* a sostegno dell'attrattività.

6.2. I canali di trasferimento

Quattro sono i canali attraverso cui, potenzialmente, le conoscenze detenute dalle imprese multinazionali possono confluire alle imprese locali. Si tratta rispettivamente di: imitazione, trasferimento di competenze-mobilità della forza lavoro, concorrenza-compitazione, accresciuta propensione all'export (Görg, Greenaway, 2001).

Il *reverse engineering* è forse la modalità più immediata di trasmissione del patrimonio conoscitivo e di tecnologia alle imprese locali. Di fatto tende a essere probabilmente un canale attivabile soprattutto dove le imprese locali hanno la necessaria capacità interna per incorporare le tecnologie delle multinazionali (Saggi, 2002). In effetti, nei paesi dove manca una cultura tecnologica di base, l'imitazione sembra un fatto limitato soprattutto alle modalità organizzative o ai

processi aziendali. A pesare sull'effettiva importanza di questo canale concorrono una serie di fattori, tra cui appunto il divario tecnologico tra imprese multinazionali e sistema produttivo locale: tanto maggiore è tale divario, tanto minore la possibilità che le imprese riescano a beneficiare dell'adozione di tecnologie per imitazione (Durham, Benson, 2004).

Il canale più importante per il trasferimento delle conoscenze e delle capacità manageriali è la mobilità di lavoratori e dei manager tra imprese multinazionali e imprese locali. Molti manager di imprese multinazionali vengono, infatti, reclutati dalle imprese locali, proprio in ragione degli skills acquisiti, non reperibili sul mercato del lavoro locale. Le imprese multinazionali sono infatti fucine di tecnici specializzati e di personale qualificato, prova ne è anche la maggior attitudine delle imprese multinazionali a investire in formazione per i propri dipendenti (Blomström, Kokko, 2003). Anche in Lombardia non sono rari i casi di imprese fondate da tecnici o manager fuoriusciti da imprese multinazionali.

Anche la competizione tra imprese multinazionali e imprese locali può contribuire ad accrescere la produttività del sistema economico. L'entrata di un nuovo concorrente su un mercato locale induce effetti positivi sul livello di produttività delle imprese, che si trovano costrette a migliorare la performance. L'entrata di imprese multinazionali può determinare l'uscita dal mercato delle imprese locali meno efficienti o ridurre le posizioni di rendita.

In alcuni casi, le dimensioni della multinazionale rispetto alle imprese locali sono tali da comportare, anziché un aumento della competizione, la creazione di una posizione monopolista, in aperta contraddizione con le ipotesi fin qui considerate.

Infine, le imprese multinazionali possono fungere da gateway alle imprese locali per l'accesso ai mercati internazionali (Greenaway *et al.* 2002). Le imprese locali possono beneficiare dell'esperienza già acquisita dalle imprese multinazionali e delle loro reti di approvvigionamento. In questo caso, il rapporto di subfornitura con l'impresa multinazionale potrebbe schiudere ai fornitori locali i mercati internazionali. La dimensione internazionale delle imprese multinazionali potrebbe dunque favorire il processo di internazionalizzazione delle imprese indigene.

Sebbene in letteratura si dia ampio rilievo agli effetti positivi sulla produttività del tessuto economico locale, indotti dal grado di presenza di imprese multinazionali, i canali attraverso cui tali effetti si propagano rimangono sostanzialmente inesplorati. Sono ancora pochi gli studi empirici che hanno cercato di affrontare esplicitamente la significatività di tali meccanismi di trasmissione: si ignora di fatto come le imprese locali ricevano gli assets specifici dalle imprese multinazionali (Görg, Strobl, 2004).

La carenza di riscontri empirici sull'argomento e sulla rilevanza di ciascun canale di trasmissione non è una questione secondaria, soprattutto per l'azione di policy. Massimizzare gli effetti della presenza delle multinazionali, favorendone il grado di radicamento con il sistema produttivo locale, è altrettanto importante quanto mettere in atto gli strumenti di supporto all'attrattività. Di fatto, le politiche rivolte a consolidare i rapporti commerciali e produttivi tra imprese

locali e imprese multinazionali sono orientate a rendere effettivo quel trasferimento di tecnologie che è alla base del rinnovato interesse per le politiche di attrattività e di marketing territoriale. Senza interventi specifici tesi a favorire l'attecchimento delle imprese multinazionali, molto di quel valore aggiunto portato dalle multinazionali non si traduce in ricadute positive per il sistema economico, vanificando almeno in parte gli sforzi profusi per catturare le imprese multinazionali.

La concorrenza dei governi nazionali e locali sugli strumenti messi a disposizione delle imprese multinazionali per insediare stabilimenti o centri di ricerca ha contribuito a far crescere l'attenzione sulle reali ricadute di lungo periodo della presenza delle multinazionali, anche in presenza di un aumento delle risorse richieste per orientare favorevolmente la scelta delle imprese.

La problematica non tocca solo i Paesi sottosviluppati, che hanno fatto dell'attrattività una politica strumentale agli obiettivi di crescita, ma riguarda anche quei Paesi dove la presenza di imprese multinazionali si è oramai consolidata.

Nei Paesi avanzati, che intercettano la maggior parte dei flussi di investimenti diretti esteri, le politiche a sostegno dell'attrattività si confrontano con un contesto assai diverso. Innanzitutto, l'attrattività si sposta su investimenti ad alto valore aggiunto e in settori a basso impatto ambientale. Il focus degli strumenti di attrattività si è spostato dal settore manifatturiero *tout court* a quello del terziario avanzato e del manifatturiero con alto contenuto tecnologico (UNCTAD, 2005). Inoltre, gli investimenti nel settore manifatturiero di tipo *greenfield* sono ridotti a pochi casi. L'ingresso di capitale straniero segue nella maggioranza dei casi percorsi alternativi (investimenti di tipo *brownfield*, accordi di joint ventures) e quindi dinamiche differenti, trattandosi di acquisizione di partecipazioni in imprese esistenti.

Gli effetti di spillover tecnologico vanno rapportati anche alla modalità di entrata in un mercato (Piscitello, 2002). Le imprese multinazionali non sono inclini a cedere tecnologia e vantaggio competitivo alle imprese indigene tanto che la modalità di entrata sui mercati internazionali può essere condizionata dalle politiche nazionali sulla protezione del know how delle imprese. Non tutte le modalità di entrata e di ingresso danno le stesse garanzie alle imprese multinazionali (Javorcik, Spatareanu).

D'altra parte, in alcuni paesi proprio la motivazione ad acquisire maggiori competenze tecniche dalle imprese multinazionali ha indotto i governi a introdurre misure sul tipo delle *trade related investment measures* (TRIM), con l'obiettivo di accrescere le opportunità di partnership tra imprese multinazionali e locali e facilitare il trasferimento di tecnologie e di conoscenze al settore produttivo locale (UNCTAD, 2001). È il caso per esempio della Cina (Rodrik 2006), ma anche di altri paesi in via di sviluppo, che hanno imposto alle imprese multinazionali forme di partnership con imprese locali, l'assunzione di personale qualificato indigeno o accordi sulle esportazioni. Va detto che queste misure non raggiungono sempre gli obiettivi attesi: in primo luogo perché le imprese multinazionali, di fronte al rischio di vedere trasferite le tecnologie alle imprese locali, mettono in atto una

serie di contromisure atte a proteggere il patrimonio tecnologico acquisito; in secondo luogo, perché il paese ospite deve essere in grado di metabolizzare il trasferimento, vale a dire deve possedere delle competenze sufficienti per poter “carpire” i vantaggi acquisiti all’impresa multinazionale, che altrimenti rimangono sulla carta, senza effetti positivi sulla produttività.

Senza entrare nel merito delle misure adottate dai diversi paesi per favorire il trasferimento di tecnologia alle imprese indigene, è sufficiente ricordare che la regolazione delle misure di TRIM è lasciata agli accordi bilaterali tra singoli Paesi. Rientra pertanto in una competenza di tipo nazionale e non sarà quindi approfondita in questo lavoro.

Diverso è invece il caso del canale di trasferimento implicito di competenze, attraverso il fattore lavoro. La mobilità dei manager e dei lavoratori qualificati può indurre il trasferimento di competenze dalle imprese multinazionali alle imprese locali. Non sono rari i casi di manager di imprese multinazionali che lavorano per imprese locali, a cui trasferiscono buone pratiche, tecniche di management e innovazioni di tipo organizzativo. Non sono rari neppure i casi di imprese fondate da manager con un precedente impiego in imprese multinazionali. La casistica nella letteratura internazionale è frequente, soprattutto in riferimento al *premium wage* pagato ai manager provenienti da imprese multinazionali che lavorano per imprese locali, indicatore indiretto degli skill acquisiti dal manager e delle maggiori competenze che portano in dote alle imprese nazionali.

Sono rari tuttavia gli studi che dimostrano l’esistenza di una relazione positiva tra la mobilità del management e il livello di produttività delle imprese locali (Balsvik, 2006). Görg e Strobl (2002a) trovano un effetto positivo sulla crescita di produttività nelle imprese guidate da un manager con esperienza lavorativa in una multinazionale. Tale legame tuttavia non sarebbe generalizzabile a tutti i trasferimenti dei manager da imprese multinazionali a imprese locali, ma solo per la mobilità all’interno della stessa industria. Gli effetti di spillover di conoscenza avrebbero quindi una connotazione settoriale.

Nonostante la carenza di studi sull’argomento, vi sono sufficienti elementi per ritenere la mobilità dei manager il canale di trasferimento più idoneo per il trasferimento di know how dalle imprese multinazionali alle imprese locali, con riferimento alla realtà lombarda. E i contenuti a essere trasferiti in questo caso riguardano soprattutto metodi manageriali, innovazioni organizzative e processuali. A fondamento di questa ipotesi basti considerare:

- a) il divario tecnologico esistente non sembrerebbe giustificare un apprendimento di tipo tecnico, ma piuttosto di tipo manageriale e culturale, in particolare per le piccole imprese;
- b) le piccole imprese si distinguono per capacità di fare, ma soffrono di forti carenze dal punto di vista manageriale che le condannano spesso a rimanere piccole;
- c) le imprese multinazionali difendono sempre meglio il know how tecnologico.

Obiettivo della ricerca sulle imprese multinazionali, presentata nel capitolo successivo, è per l'appunto quello di verificare e di valutare gli effetti diretti e indiretti che le imprese multinazionali esercitano sul tessuto produttivo lombardo.

Capitolo 7

L'indagine sulle imprese multinazionali presenti in Lombardia

7.1. Introduzione

L'indagine sulle imprese multinazionali presenti in Lombardia ha lo scopo di tracciare un quadro dei legami che queste intessono con il settore produttivo locale, valutarne la ricaduta in termini di capacità di attivazione, capire quali sono gli effetti di spillover rilevanti e i canali attraverso cui vengono trasmessi al tessuto produttivo locale. L'indagine inoltre ha lo scopo di tracciare un quadro sull'attrattività del sistema lombardo e dei suoi potenziali competitors.

Dei numerosi aspetti che definiscono l'attrattività di un territorio, quello delle ricadute economiche è il più interessante e, per certi versi, in una regione sviluppata come la Lombardia, anche il meno indagato. E per ragioni abbastanza ovvie. La Lombardia ha, infatti, da sempre una posizione di primo piano economico in Italia e la presenza di multinazionali nel territorio lombardo è il segno della vitalità economica della regione. Ma, negli ultimi anni, complice anche la deludente performance dell'economia nazionale e la necessità di rilanciare in Lombardia gli investimenti privati in ricerca e sviluppo, il tema dell'attrazione degli investimenti diretti esteri è tornato prepotentemente alla ribalta.

L'indagine su un campione di 140 imprese multinazionali presenti in Lombardia intende offrire un contributo di approfondimento conoscitivo su questo tema di attualità.

7.2. Metodologia dell'indagine

7.2.1. L'individuazione della popolazione di riferimento

La popolazione di riferimento è costituita dalle imprese multinazionali che hanno sede legale in Lombardia. Le imprese multinazionali sono estratte dal database Reprint gestito dal Politecnico di Milano e dall'ICE. Tale database raccoglie

informazioni provenienti da una pluralità di fonti statistiche e di impresa. Oltre alle informazioni sui dati economici della società (fatturato e addetti), sulla localizzazione, sul settore di attività, Reprint contiene dati sul tipo di investimento estero (distinguendo tra *brownfield* e *greenfield*) e sulla provenienza delle quote del capitale estero¹⁰.

Nel 2004 le imprese a partecipazione di capitale estero presenti in Lombardia sono all'incirca 3900.

7.2.2. *Il campione dell'indagine*

La definizione dello schema di campionamento si articola nelle seguenti fasi:

- struttura del campione e probabilità d'inclusione delle singole unità;
- regole per la selezione;
- determinazione della numerosità campionaria.

7.2.3. *Struttura del campione e probabilità d'inclusione delle singole unità*

Il campione teorico è un campione casuale stratificato, di numerosità pari a 300. Gli strati utilizzati per definire il campione sono la provenienza dell'investimento diretto estero e il settore di attività dell'impresa. La variabile "provenienza estera del capitale" è stata scomposta in 3 categorie: l'area dell'Unione Europea a 25, l'area Nordamericana, che include Stati Uniti e Canada, l'area "resto del mondo" in cui sono compresi, tra gli altri, Svizzera e Giappone (Tabella 7.1). La scelta di inclusione nel campione di indagine è ricaduta sulle prime due aree geografiche, che rappresentano la maggior parte degli investimenti diretti esteri presenti in regione. La scelta di escludere i paesi extra UE è determinata dallo sviluppo dei flussi di IDE: tali flussi, infatti, tendono a avvenire con maggior intensità, soprattutto tra Paesi nello stesso stadio di sviluppo.

La seconda variabile di stratificazione è il settore di attività delle imprese, suddiviso in 6 strati. I primi quattro definiti secondo la tassonomia di Pavitt (settori tradizionali, settori a economie di scala, settori specializzati e settori ad alta tecnologia) riguardano le sole imprese del manifatturiero. I rimanenti sono il settore della distribuzione e del commercio e il settore dei servizi alle imprese (terziario) - (Tabella 7.2).

La popolazione finale di imprese manifatturiere oggetto dell'indagine è quindi suddivisa in 12 strati.

¹⁰ Le partecipazioni possono fare riferimento a società estere di diversa nazionalità. Nel proseguo la partecipazione più rilevante fungerà da indicatore della provenienza degli investimenti.

Tabella 7.1 - La distribuzione della popolazione di imprese per area geografica

Area geografica	Numerosità imprese	Percentuale	Imprese da estrarre
Nord America	1025	32%	97
Unione Europea a 25	2192	68%	203
TOTALE	3217		300

Fonte: elaborazioni IReR su database Reprint

Tabella 7.2 – Popolazione di riferimento e campione

Settore	Imprese	percentuale	Imprese da estrarre
Settori Tradizionali	78	2%	8
Settori a economie di scala	457	14%	45
Settori Specializzati	299	9%	29
Alta Tecnologia	116	4%	11
Commercio	1251	39%	116
Servizi alle imprese	1016	32%	91
Totale	3217		300

Fonte :elaborazioni IReR su database Reprint

Il *metodo del campionamento stratificato proporzionale* è stato scelto presupponendo un differente comportamento delle imprese per settore di attività svolta.

Nel campionamento stratificato, la scelta ottima della numerosità campionaria di strato è quella in cui tale numerosità è proporzionale, oltre che all'incidenza dello strato sulla popolazione, alla variabilità negli strati di variabili altamente correlate alla principale variabile obiettivo dell'indagine.

7.2.4. Regole per la selezione

La scelta di ricorrere ad uno schema di campionamento casuale è dettata dalla volontà di avvalersi delle potenzialità offerte dalle tecniche inferenziali della statistica classica. Come è noto, si parla di campionamento casuale quando a tutte le unità della popolazione è assegnata una probabilità positiva di far parte del campione e quando il meccanismo di selezione delle singole unità è affidato a procedimenti casuali.

Il meccanismo per l'estrazione casuale è di tipo sistematico. Si calcola il *passo di estrazione* (rapporto tra il numero delle imprese presenti in elenco e il numero delle imprese da estrarre); si estrae casualmente un numero compreso tra 1 e il

passo di estrazione. L'impresa che nell'elenco occupa la posizione corrispondente al numero casuale scelto entra a far parte del campione.

Oltre all'impresa estratta, vengono considerate altre 3 imprese suppletive, che entrano a far parte della rilevazione solo in caso di esito negativo (mancata risposta / mancato contatto dell'impresa estratta). Si procede ad individuare le altre unità sommando di volta in volta il *passo di estrazione* e prendendo ogni volta le successive tre imprese.

In sintesi, i passi seguiti per l'estrazione delle imprese multinazionali dal database Reprint sono i seguenti:

- definizione del passo di estrazione (rapporto tra numero di imprese presenti in ciascuno strato e il numero di imprese da estrarre);
- estrazione casuale di un numero compreso tra 1 e il passo di estrazione;
- inserimento nel campione dell'unità corrispondente al numero casuale scelto;
- inserimento nel campione di tutte le unità che si ottengono sommando al numero d'ordine della prima unità estratta il passo di estrazione e i suoi multipli;
- individuazione per ogni unità di un numero di unità suppletive estratte con la medesima procedura.

7.2.5. *La determinazione della numerosità campionaria*

La determinazione della numerosità campionaria è stata fatta tenendo conto di due criteri: uno di tipo statistico, che consentisse di raggiungere un livello di confidenza nelle stime pari al 95%; il secondo di tipo descrittivo, per rispondere all'esigenza di sovracampionare la popolazione delle multinazionali, nel tentativo di ricavare stime precise sugli effetti di spillovers che non vengono indagati dalla letteratura empirica.

Tale numerosità teorica consente, comunque, di effettuare stime ed inferenze del fenomeno indagato a livello di settore per tutta la regione nel suo complesso.

7.2.6. *La scelta della modalità di rilevazione dei dati*

La tecnica di rilevazione utilizzata per l'indagine è la tecnica CATI (Computer Assisted Telephone Interviewer). La tecnica CATI è stata scelta perché ottimizza la qualità dei dati e riduce i tempi per la realizzazione dell'indagine. In realtà, la selezione del destinatario dell'indagine riduce i vantaggi di tale somministrazione rispetto al questionario postale, scartato soprattutto per il basso tasso di risposta associato a tale modalità di somministrazione. I destinatari delle interviste sono managers che esercitano all'interno dell'impresa ruoli e mansioni ben specifiche, il che rende meno semplice il contatto. La scelta iniziale di non inviare il questionario per posta o tramite fax, nel tentativo di ridurre al minimo il rischio di autoselezione del campione, si è rilevata per certi versi controproducente, perché

le imprese contattate telefonicamente hanno richiesto comunque di ricevere una copia cartacea del questionario, diluendo i tempi di realizzazione delle interviste.

7.2.7. La fase di rilevazione dei dati e il campione intervistato

Le interviste telefoniche mediante il sistema CATI sono state svolte nel periodo tra 30 settembre e il 15 ottobre 2006.

Il campione effettivamente intervistato si è discostato da quello progettato, presentando una numerosità pari a 143. Le ragioni sono imputabili essenzialmente alla difficoltà di reperire la persona all'interno dell'azienda che potesse rispondere correttamente alle domande del questionario.

La distribuzione secondo i 12 strati individuati in precedenza è presentata nella Tabella 7.3.

Tabella 7.3 - Distribuzione delle imprese del campione per strati

Strato	N. imprese	Quota %
1 Settori tradizionali, provenienza Nord America	1	0,70
2 Settori tradizionali, provenienza UE	2	1,40
3 Settori di scala, provenienza Nord America	11	7,69
4 Settori di scala, provenienza UE	19	13,29
5 Settori specializzati, provenienza Nord America	7	4,90
6 Settori specializzati, provenienza UE	8	5,59
7 Settori alta tecnologia, provenienza Nord America	2	1,40
8 Settori alta tecnologia, provenienza UE	3	2,10
9 Settori commercio, provenienza Nord America	14	9,79
10 Settori commercio, provenienza UE	47	32,87
11 Altri settori, provenienza Nord America	9	6,29
12 Altri settori, provenienza UE	18	12,59
Non classificate	2	1,40
Totale	143	100,00

Fonte: elaborazioni IReR su indagine campionaria

7.3. Presentazione del questionario

Il questionario costruito per la ricerca (riportato in appendice) consiste di due parti, suddivise in sette sezioni, per un totale di 31 domande.

La prima parte, che comprende le sezioni A e B, si concentra sull'impresa, la sua attività e le sue caratteristiche.

In particolare:

- la sezione A riguarda le caratteristiche dell'impresa e dell'investimento effettuato in Italia, in termini di settore di attività, tipo di proprietà e sua

provenienza, presenza di altre sedi, dimensione e dinamica del fatturato e degli addetti, tipo e data dell'investimento;

- la sezione B si concentra in modo specifico sull'attività innovativa dell'impresa, in termini di innovazioni di prodotto, attività di ricerca e fonti di innovazione.

La seconda parte, che comprende le sezioni da C a F, è dedicata all'attrattività e competitività della regione Lombardia.

In particolare:

- la sezione C richiede di individuare i fattori di attrattività rilevanti;
- la sezione D propone un confronto tra l'attrattività della Lombardia e di altre regioni europee leader;
- la sezione E analizza le possibili ricadute della presenza dell'impresa multinazionale sul sistema produttivo locale;
- infine, la sezione F riguarda le possibili politiche da realizzare per incentivare gli investimenti esteri.

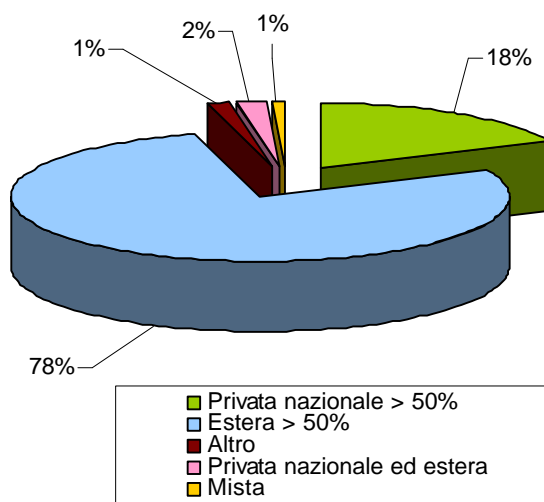
7.4. I principali risultati dell'indagine

7.4.1. *Caratteristiche delle imprese multinazionali indagate*

La proprietà internazionale del capitale sociale dell'impresa è una delle caratteristiche essenziali che distinguono le imprese multinazionali dalle imprese locali. Le risposte fornite dalle imprese sembrano indicare che siamo di fronte a imprese che sono per il 78% dei casi controllate da capitale estero. Una parte rilevante del campione (18%) è in mano a capitale nazionale (Figura 7.1).

Tale valore anomalo può essere imputato: al ritardo con cui vengono censite nel database le operazioni sul capitale sociale e con essi i passaggi di proprietà e controllo tra gruppi di azionisti; alla mancata conoscenza da parte di chi risponde della catena di controllo del gruppo a cui la società o la filiale appartiene. Si tratta comunque di un fenomeno fisiologico, connaturato ai criteri utilizzati per definire l'impresa multinazionale.

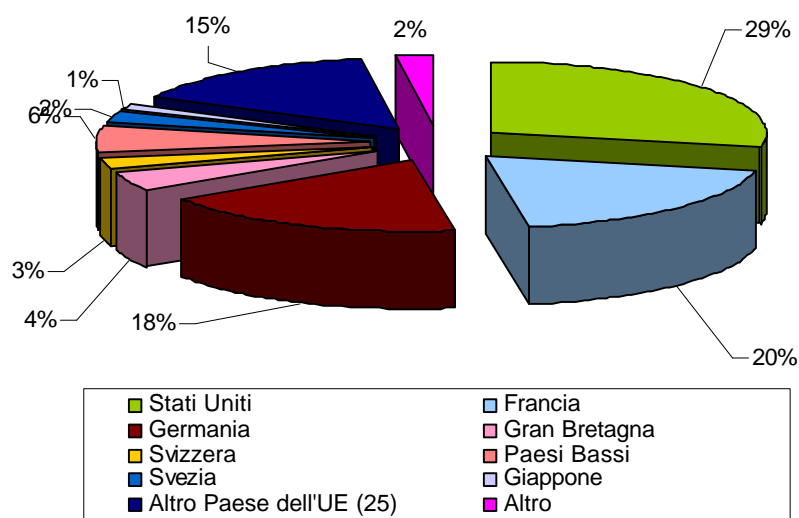
Figura 7.1 - Tipo di proprietà dell'impresa



Fonte: elaborazioni IReR su indagine campionaria

I paesi di origine delle imprese capogruppo segnalano la netta prevalenza della componente europea (Francia e Germania in testa), anche se gli Stati Uniti conservano il ruolo di leadership in quanto a Paese di provenienza degli investimenti (Figura 7.2).

Figura 7.2 – Paese di origine della capogruppo



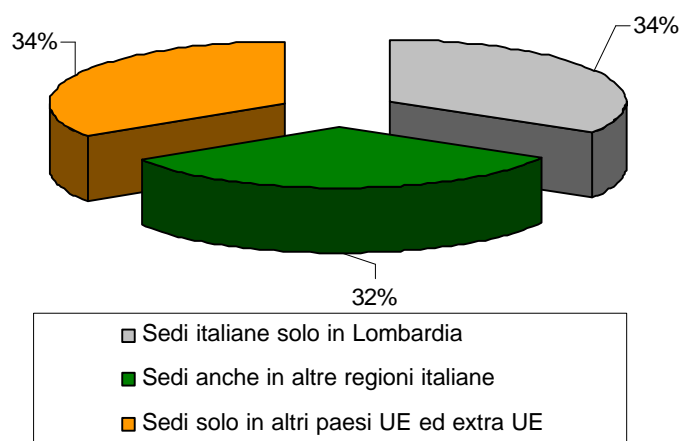
Fonte: elaborazioni IReR su indagine campionaria

Rispetto alla composizione del campione e delle variabili di stratificazione, i dati non mancano di riservare qualche sorpresa, con l'inclusione di una rilevante quota di Paesi terzi rispetto alle aree considerate. In parte, tale situazione può dipendere dalla relativa facilità con cui le imprese multinazionali cambiano di mano con operazioni di *Merger and Acquisition* (M&A), che probabilmente si riflettono anche sulla bontà dei dati originari.

Le multinazionali hanno filiali in diversi Paesi. La ragione è piuttosto semplice ed è dettata dalla necessità di presidiare il mercato di sbocco. Ciò vale non solo per le imprese che producono beni finali, ma per tutte le imprese di servizio. Nel settore manifatturiero, la presenza di più sedi può essere giustificata dalla segmentazione dei mercati degli input o degli output dovuti alla presenza di specifiche produttive differenti da Paese a Paese. Le risposte sembrano indicare una grande varietà di comportamento in fatto di localizzazione delle imprese multinazionali (Figura 7.3 e Tabella 7.4).

Molte imprese sono presenti con sedi produttive o commerciali anche in altre regioni italiane (32%). Nella maggioranza dei casi (68%) le imprese intervistate dichiarano comunque che l'unica sede italiana è localizzata in Lombardia, il che farebbe propendere per la tesi che la Lombardia rappresenti un passaggio obbligato per le multinazionali che vogliono investire nel Paese sia per la vicinanza con l'area franco-tedesca da dove provengono una buona fetta di investitori sia per la rilevanza della domanda locale.

Figura 7.3 - Presenza di altre sedi



Fonte: elaborazioni IReR su indagine campionaria

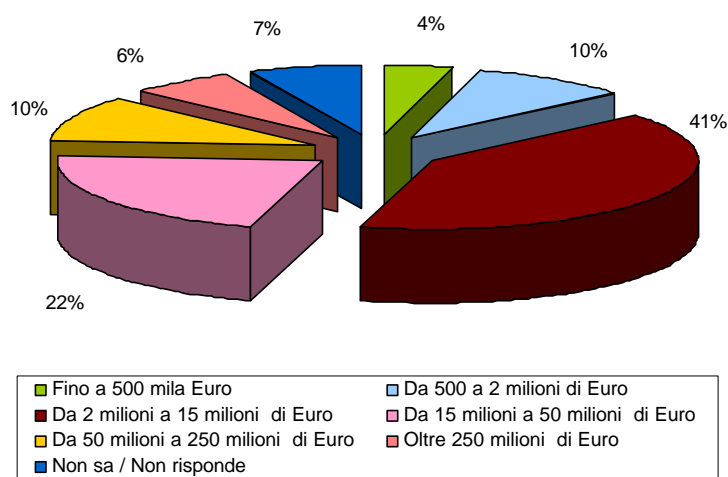
Tabella 7.4 - Presenza e localizzazione di altre sedi dell'impresa

Sedi	N. imprese	Quota %
Nessuna altra sede	37	25,87
Lombardia	3	2,10
Altre regioni italiane	17	11,89
UE	14	9,79
Extra UE	7	4,90
Lombardia e altre regioni italiane	6	4,20
Lombardia e altri paesi UE	1	0,70
Lombardia e paesi extra UE	3	2,10
Altre regioni italiane ed UE	1	0,70
Altre regioni italiane ed extra UE	1	0,70
Altri paesi UE ed extra UE	28	19,58
Lombardia, altre regioni italiane, paesi extra UE	3	2,10
Lombardia, paesi UE ed extra UE	4	2,80
Altre regioni italiane, paesi UE ed extra UE	9	6,29
Lombardia, altre regioni italiane, paesi UE ed extra UE	9	6,29
Totale	143	100,00

Fonte: elaborazioni IReR su indagine campionaria

Le imprese a partecipazione di capitale estero hanno un giro d'affari che è mediamente più elevato delle imprese indigene. Tale constatazione viene corroborata dall'analisi delle classi di fatturato delle imprese intervistate: quasi la metà delle imprese intervistate ha un fatturato che supera i 15 milioni di euro l'anno, mentre le imprese con fatturato inferiore ai 2 milioni di euro sono appena il 14% (Figura 7.4).

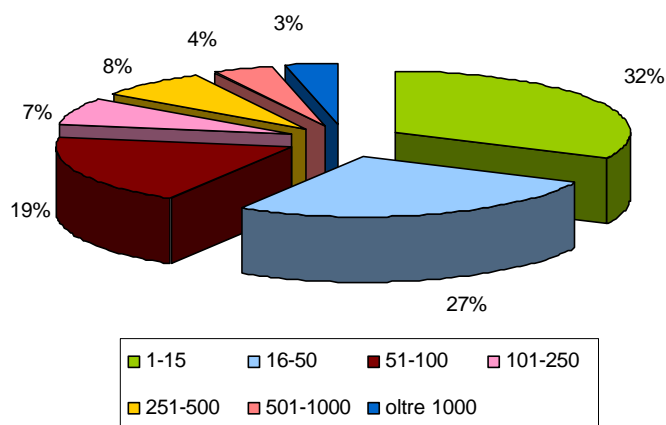
Figura 7.4 - Classi di ampiezza di fatturato delle imprese intervistate



Fonte: elaborazioni IReR su indagine campionaria

Esaminando i dati sugli addetti, è possibile apprezzare come esista una sensibile differenza in termini dimensionali tra le imprese multinazionali e le imprese lombarde. Le imprese con meno di 50 addetti rappresentano infatti appena il 59% delle imprese intervistate (Figura 7.5), quando la stessa percentuale sulla totalità delle imprese lombarde è pari al 99%.

Figura 7.5 - Distribuzione delle imprese per numero di addetti



Fonte: elaborazioni IReR su indagine campionaria

L'andamento di fatturato e addetti non offrono informazioni di rilievo significative (Tabella 7.5). Le imprese multinazionali hanno in questi anni risentito della crisi attraversata dal sistema economico lombardo, che nel corso del 2004 è entrato in una fase di stagnazione.

Tabella 7.5 - Andamento del fatturato e degli addetti

	Fatturato		Addetti	
	N. imprese	Quota %	N. imprese	Quota %
Forte diminuzione	8	5,59	6	4,20
Diminuzione	18	12,59	36	25,17
Stabile	33	23,08	59	41,26
Aumento	71	49,65	35	24,48
Forte Aumento	10	6,99	7	4,90
Non sa / Non risponde	3	2,10	-	-
Totale	143	100	143	100

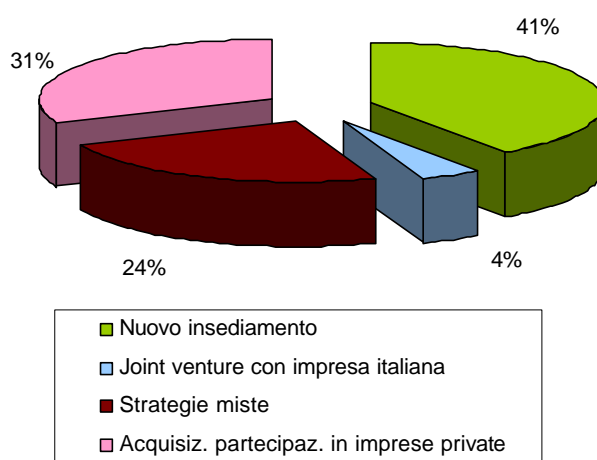
Fonte: elaborazioni IReR su indagine campionaria

7.4.2. Modalità di ingresso del capitale estero

Come detto in precedenza, la modalità di entrata del capitale estero dipende da una serie di fattori, non ultimo quello di ridurre il rischio dell'investimento e, nel

caso delle imprese ad alto contenuto tecnologico, proteggere gli assets competitivi da forme di imitazione da parte delle imprese locali. I dati sul tipo di investimento estero effettuato confermano la preferenza delle imprese multinazionali per strategie di controllo integrale delle filiali e delle società presenti in Italia. Nel 41% delle imprese intervistate si è trattato infatti di un investimento *ex novo*. Gli accordi tipo joint venture con imprese locali sono invece ancora una modalità di entrata subalterna (Figura 7.6).

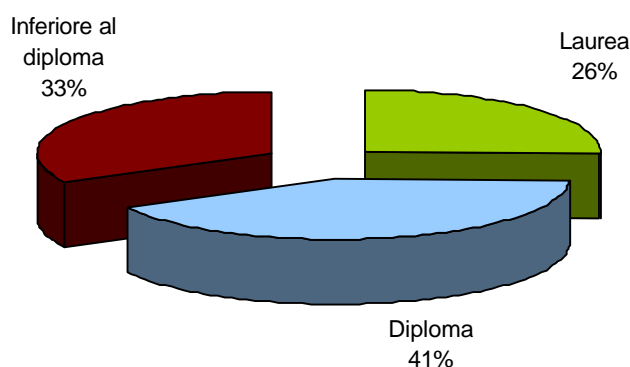
Figura 7.6 - Tipo di investimento effettuato in Lombardia



Fonte:elaborazioni IReR su indagine campionaria

Le imprese multinazionali rappresentano, di fatto, un'importante opportunità e uno sbocco professionale per quanti conseguono un titolo di studio equipollente alla laurea, in linea con altre ricerche condotte su tale argomento (Blomstrom, Kokko, 2003). La percentuale degli addetti che hanno conseguito la laurea è, infatti, molto elevata (26%), come pure la percentuale degli addetti che hanno un diploma (41%) il che riflette una significativa qualificazione della forza lavoro (Figura 7.7).

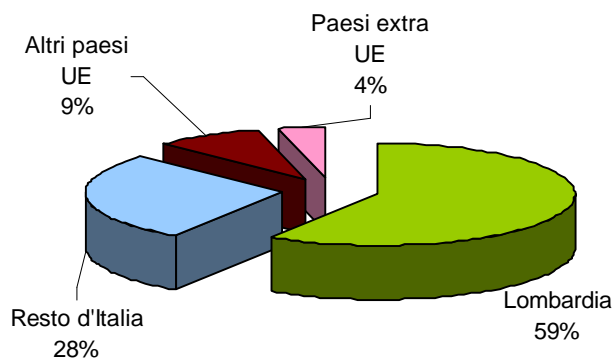
Figura 7.7 - Titolo di studio degli addetti



Fonte:elaborazioni IReR su indagine campionaria

Un aspetto rilevante della presenza delle imprese multinazionali sul territorio locale è la ricaduta occupazionale. Le imprese multinazionali tendono ad assumere manodopera locale, ma in alcuni casi possono optare per soluzioni di espatrio dal paese d'origine. Il carattere di internazionalizzazione delle attività contraddistingue queste imprese dalle imprese locali che tranne in rari casi occupano personale straniero (Dal Bianco, Pedrini, 2006). In effetti, sebbene le imprese multinazionali attingano prevalentemente al mercato locale regionale, una parte degli addetti (13%) proviene comunque da altri paesi (Figura 7.8)

Figura 7.8 - Provenienza degli addetti impiegati presso le multinazionali



Fonte:elaborazioni IReR su indagine campionaria

7.5. Capacità innovativa delle imprese multinazionali

Le imprese a partecipazione estera godono di vantaggi competitivi nei confronti delle imprese indigene. Tra questi figura anche la dotazione di tecnologia. Le risorse di cui dispongono (umane e finanziarie) fanno delle imprese a partecipazione estera delle basi per lo sviluppo di innovazioni di prodotto. Inoltre, l'accesso alla conoscenza prodotta dalle altre sedi dell'impresa facilita l'interscambio di conoscenze rispetto alle imprese nazionali, anche con centri di produzione di sapere localizzati al di fuori dei confini nazionali (Tabella 7.6). Le imprese multinazionali sono le candidate naturali per la produzione di innovazioni che rappresentano lo stimolo per mantenere il vantaggio competitivo nei confronti delle imprese locali.

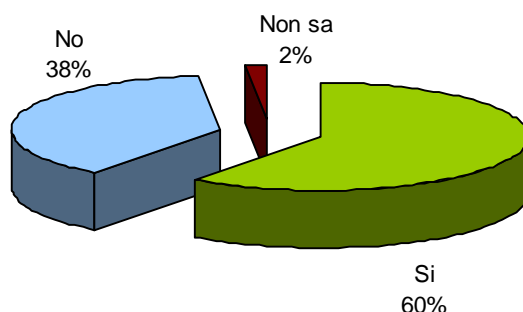
Le imprese multinazionali presenti in Lombardia sembrano da questo punto di vista avere qualche marcia in più rispetto alle imprese indigene. Circa il 60% delle imprese dichiara infatti di avere introdotto innovazioni di prodotto (Figura 7.9). Solo poco più della metà delle imprese intervistate (89 su 143) dichiara tuttavia di destinare una quota di risorse alla ricerca e all'innovazione (Tabella 7.7). Infine, le imprese multinazionali solo in rarissimi casi hanno registrato brevetti, in netta controtendenza rispetto al dato lusinghiero sull'innovazione di prodotto (Figura 7.8). Tale comportamento potrebbe tuttavia essere condizionato proprio dalla struttura multinazionale del capitale dell'impresa e dalle strategie di *knowledge management* imposte dai centri decisionali.

Tabella 7.6 - Sede decisionale per le principali funzioni aziendali

Funzione	Sede decisionale				Totale
	Casa madre	Filiale locale	Filiale specializzata	Non sa/ Non risponde	
Risorse e Sviluppo	75,52	19,58	4,90	0,00	100,00
Design prodotto	67,83	17,48	4,90	9,79	100,00
Produzione	60,84	26,57	4,20	8,39	100,00
Risorse umane	38,46	55,94	5,59	0,00	100,00
Vendite/commercial e	34,27	60,84	4,90	0,00	100,00
Amministrazione	33,57	60,14	6,29	0,00	100,00
Pubbliche relazioni	41,26	52,45	6,29	0,00	100,00

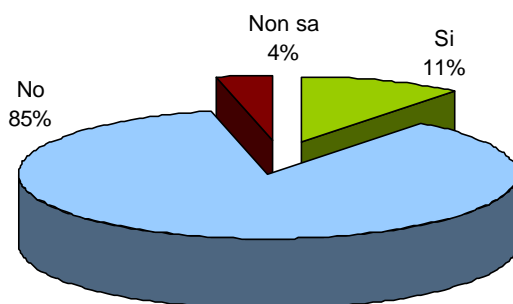
Fonte: elaborazioni IREr su indagine campionaria

Figura 7.9 - Negli ultimi anni l'impresa ha sviluppato innovazione di prodotto?



Fonte: elaborazioni IReR su indagine campionaria

Figura 7.10 - Negli ultimi 2 anni l'impresa ha registrato nuovi brevetti nella sede in Lombardia?



Fonte : elaborazioni IReR su indagine campionaria

Tabella 7.7 - Attività innovative

	N. imprese	Quota media %
Quota spese totali destinata a innovazioni	79	11,61
Quota addetti destinati a ricerca	92	7,38
Quota fatturato dovuta a innovazioni	56	20,32

Fonte: elaborazioni IReR su indagine campionaria

Ma dove attingono l'innovazione le imprese multinazionali, dalle consociate estere o dal tessuto di relazioni stabilito con le imprese locali? La cosa non è di poco conto dal punto di vista della capacità di attecchimento delle imprese a un territorio. In effetti, dalle risposte fornite dalle imprese multinazionali (Figura 7.11), la fonte attraverso cui transitano spunti per le attività innovative è

riconducibile alla filiera produttiva dell'impresa: dalla catena di fornitori, ai clienti finali.

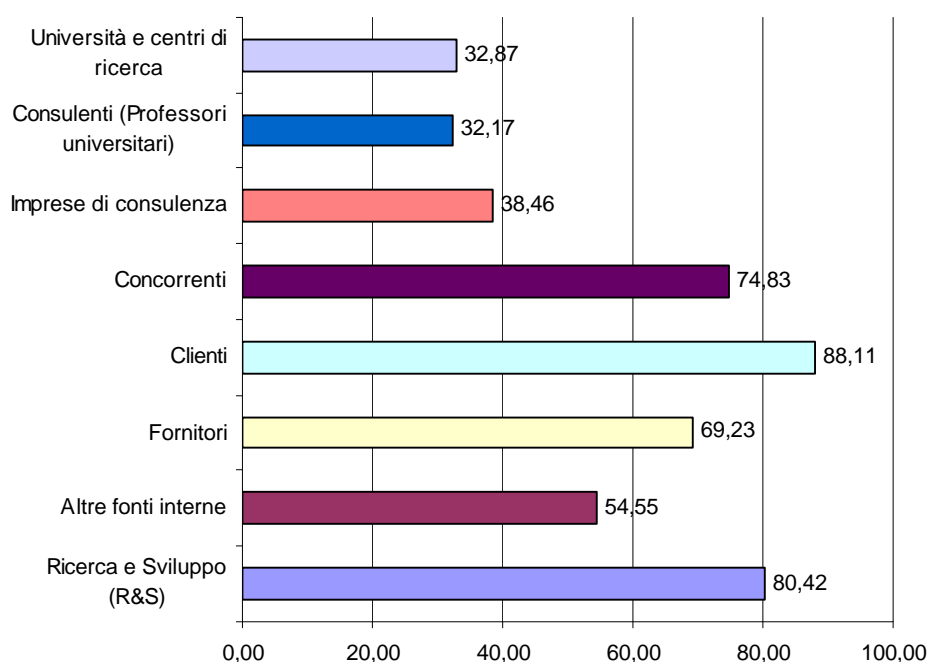
La clientela assume un ruolo sostanziale tra le fonti di innovazione delle imprese multinazionali: l'88% delle imprese multinazionali la considera un'importante fonte di innovazione. Le sollecitazioni del cliente finale, sia un'altra grande impresa o consumatori finali, portano le imprese multinazionali a migliorare le proprie prestazioni.

Anche ai fornitori le imprese multinazionali assegnano discrete capacità di spinta all'innovazione – quasi sette imprese su dieci la considerano importante -, il che potrebbe indicare che per tali imprese la selezione dei fornitori sia un momento fondamentale per la strategia di sviluppo dell'impresa a livello globale. Inserirsi in questo circuito di fornitura diventa essenziale per le imprese locali, in quanto partecipano ad un network globale, in competizione indiretta con altre imprese a loro volta candidate a diventare fornitori della multinazionale.

Le risposte fornite dalle imprese multinazionali rivelano, peraltro, una certa sensibilità nei confronti di possibili *stakeholders* dell'impresa. Il ruolo attribuito alla capacità di fare rete è corroborato anche dal peso assunto dai concorrenti, i quali fungono da stimolo continuo e da benchmark nei confronti dell'impresa multinazionale.

La presenza capillare in più territori porta le imprese multinazionali a dare molta rilevanza a fonti di innovazioni di tipo informale. Le stesse imprese multinazionali sembrano, infatti, non attribuire eccessiva rilevanza ai centri di ricerca pubblici le università - appena un terzo delle imprese giudicata importanti i rapporti con i centri di ricerca pubblici - e i soggetti specializzati. D'altra parte, è evidente che la ricerca interna (R&S), giudicata importante fonte di innovazione da circa 8 imprese su 10 - rimane un'attività *core* strategica perché orientata a rispondere alle esigenze delle imprese.

Figura 7.11 - Importanza fonti dell'innovazione



Fonte: elaborazioni IReR su indagine campionaria

7.6. L'attrattività della Lombardia

La Lombardia è la regione più attrattiva per gli investimenti diretti esteri nel nostro Paese. Diverse fonti e studi confermano questo fatto. Basti ricordare per esempio il rapporto Ambrosetti sull'attrattività delle regioni italiane, il rapporto della fondazione Accenture, oppure i dati forniti da ICE e Reprint sulle partecipazioni di imprese estere in Italia. Tutti questi rapporti confermano il primato indiscusso della Lombardia. La leadership, tuttavia, è messa in discussione se lo sguardo si allarga oltre i confini del sistema Paese, ad altri sistemi nazionali e locali, che in questi anni hanno saputo fare meglio dell'Italia in quanto a capacità di attirare gli investitori stranieri.

L'Italia ha perso molto terreno rispetto ai propri partners europei proprio su questo fronte. La perdita di attrattività e di competitività del paese si riflette inevitabilmente anche sulle regioni la cui capacità di attirare investimenti esteri risente della percezione che gli investitori internazionali hanno del sistema Italia. Come confermano Basile *et al.* (2005), le regioni italiane, e tra esse in particolare la Lombardia, sono condizionate da livelli di efficienza della burocrazia e da altri limitazioni e vincoli riconducibili a variabili controllate a livello nazionale (tra cui ad esempio l'efficacia del sistema legale).

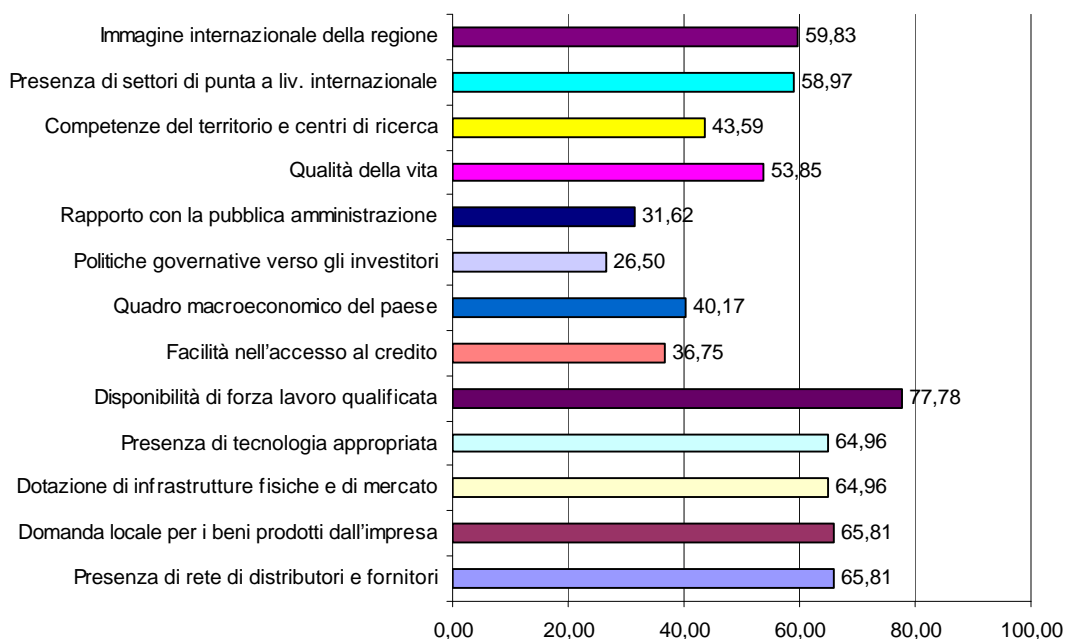
Rispetto a queste ricerche di tipo indiretto, basate cioè sull'osservazione dei dati contabili a livello di singola impresa, la ricerca ha interpellato direttamente le imprese chiedendo loro di indicare quali fossero i fattori di attrattività della Lombardia. La domanda è stata rivolta a due gruppi di imprese: le imprese il cui investimento in Lombardia è anteriore all'anno 2000 e le imprese che si sono insediate successivamente a quella data, nell'ipotesi che i fattori di attrattività di imprese che vantano una presenza consolidata differiscano da quelli delle imprese multinazionali insediatasi da poco tempo in Lombardia (Figura 7.12 e Figura 7.13).

Entrambi i gruppi di imprese attribuiscono molta importanza alla presenza di lavoratori qualificati. Nel primo gruppo (investimenti che precedono l'anno 2000), la percentuale di imprese intervistate che indica come importante o molto importante la formazione e la professionalità della forza lavoro raggiunge quasi l'80%, dato che viene confermato anche dai giudizi espressi dai new comers: la dotazione di personale qualificato rappresenta, quindi, uno dei punti di forza della Lombardia.

L'importanza attribuita al capitale umano è superiore a quella di tutti gli altri fattori di attrattività. Il livello di tecnologia disponibile; la presenza di una rete di fornitori e distributori locali; la presenza di un bacino di domanda per i beni finali e la presenza di infrastrutture fisiche completano la rosa dei punti di forza della Lombardia.

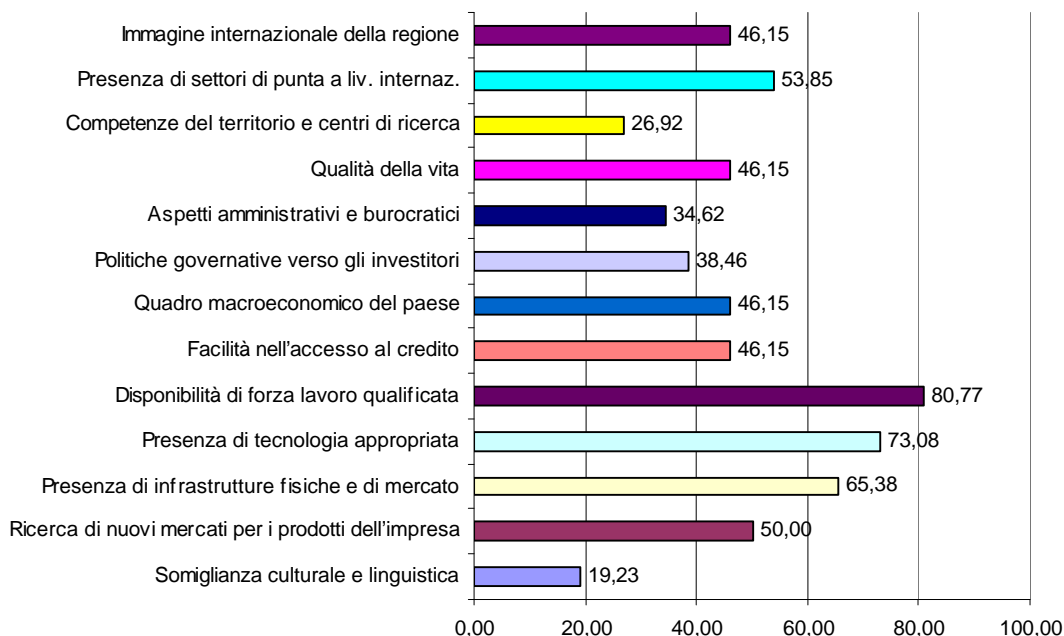
Per le imprese che si sono insediate in Lombardia è la qualità della risorsa umana a rappresentare il fattore più importante.

Figura 7.12 - Fattori di attrattività per gli investimenti precedenti al 2000



Fonte: elaborazioni IReR su indagine campionaria

Figura 7.13 - Fattori di attrattività per gli investimenti posteriori al 2000



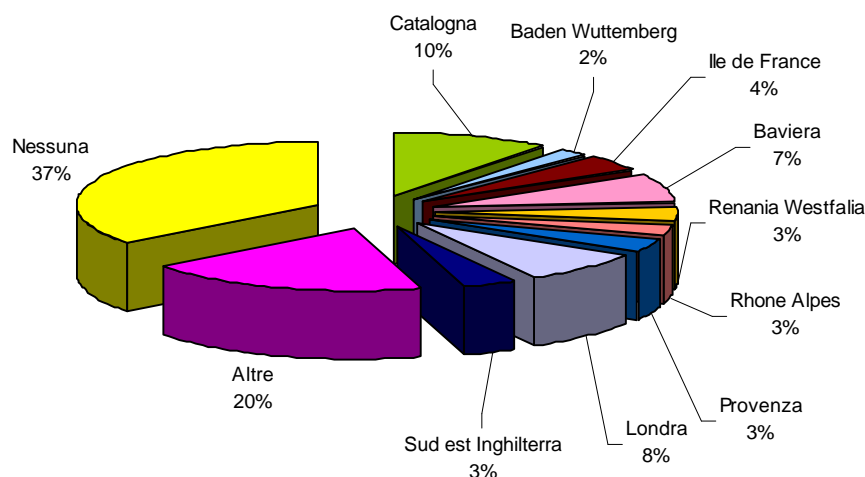
Fonte: elaborazioni IReR su indagine campionaria

7.6.1. Quali competitors della Lombardia

In un contesto globalizzato, è facile ipotizzare che le imprese multinazionali che hanno una sede in Lombardia guardino anche al di fuori dei confini nazionali per analisi di *benchmarking* – non tanto in funzione di un possibile trasferimento della sede, qui non ipotizzata, quanto in relazione alle sollecitazioni provenienti da quelle regioni, che diventano così i potenziali competitors della Lombardia e in futuro, perché no, anche possibili soluzioni alternative alla localizzazione della filiale o dello stabilimento produttivo localizzato in Lombardia. Le risposte evidenziano come vi sia un gruppo di regioni nell'area europea che le imprese identificano come potenziali concorrenti, ma anche come un nutrito numero di imprese non riesca a individuare dei concorrenti per la Lombardia (37%) (Figura 7.14). Per alcune imprese la Lombardia non ha di fatto dei veri e propri competitors a livello internazionale - europeo. Si tratta soprattutto di società operative nel settore della distribuzione e del commercio e delle società multinazionali che hanno la sede legale in Italia. Per queste imprese la localizzazione in Lombardia è determinata da fattori legati alla domanda, sia come bacino potenziale di clienti sia come servizio di supporto alla clientela, che un'altra sede europea non riuscirebbe a soddisfare. Tra i 4 motori d'Europa (Catalogna, Rhône Alpes e Baden Wuttemberg), la regione che ha riscosso le

maggiori preferenze è la prima. Le risposte complessive fornite dalle imprese, seppur condizionate dalla selezione delle regioni europee, confermano comunque che le imprese multinazionali sono attente a quello che succede oltre confine, tanto più se le imprese sono inserite in network con le affiliate estere e hanno riscontro del posizionamento della Lombardia.

Figura 7.14 - Principali regioni europee concorrenti della Lombardia

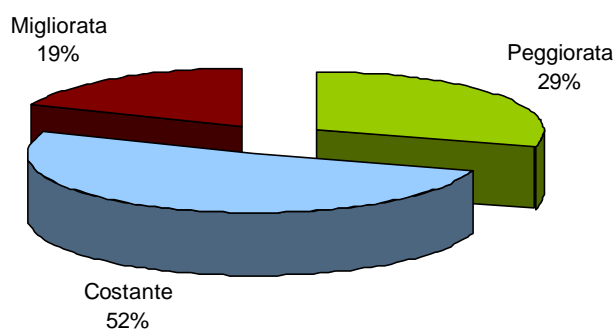


Fonte: elaborazioni IReR su indagine campionaria

Da questo punto di vista, assume un certo rilievo il giudizio sul posizionamento competitivo della Lombardia. Rispetto alle analisi dei centri di ricerca internazionali¹¹ sul declino di posizioni del Paese e della Regione, le risposte fornite dalle imprese sono meno pessimistiche. Per la maggioranza delle imprese (52%), la posizione competitiva della Lombardia è rimasta costante negli ultimi cinque anni (Figura 7.15). Più di un quarto delle imprese (29%) dichiarano invece che la posizione competitiva della Lombardia è peggiorata negli ultimi cinque anni; una percentuale inferiore (19%) valuta, invece, positivamente l'andamento competitivo della regione nello stesso periodo.

¹¹ Si veda in particolare il "World Competitiveness Yearbook curata dall'IMD (acronimo di International Institute for Management Development) - una delle league tables di riferimento sulla competitività a livello mondiale - in cui figura anche la Lombardia.

Figura 7.15 - Andamento della posizione competitiva negli ultimi 5 anni



Fonte: elaborazioni IReR su indagine campionaria

Il giudizio più critico nei confronti dell'andamento competitivo della Lombardia viene proprio dalle imprese che hanno altre sedi al di fuori del territorio regionale, forse più sensibili all'andamento della competitività regionale. Da questo punto di vista, si segnala una notevole differenza di percezione tra gruppi di imprese. Tra le "autoctone", la percezione di un miglioramento della competitività negli ultimi 5 anni è decisamente più elevata rispetto alle imprese con sedi anche al di fuori della Lombardia nelle quali prevale il convincimento che la situazione sia peggiorata (Tabella 7.8).

Tabella 7.8 - Percezione della posizione competitiva della Lombardia negli ultimi 5 anni rispetto alla presenza di altre sedi (ovunque localizzate)

		Peggiorata	Costante	Migliorata	Totale
Nessuna altra sede	N. imprese	10	16	9	35
	Quota %	28,6	45,7	25,7	100,0
Altre sedi	N. imprese	32	58	18	108
	Quota %	29,6	53,7	16,7	100,0
Totale	N. imprese	42	74	27	143
	Quota %	29,4	51,7	18,9	100,0

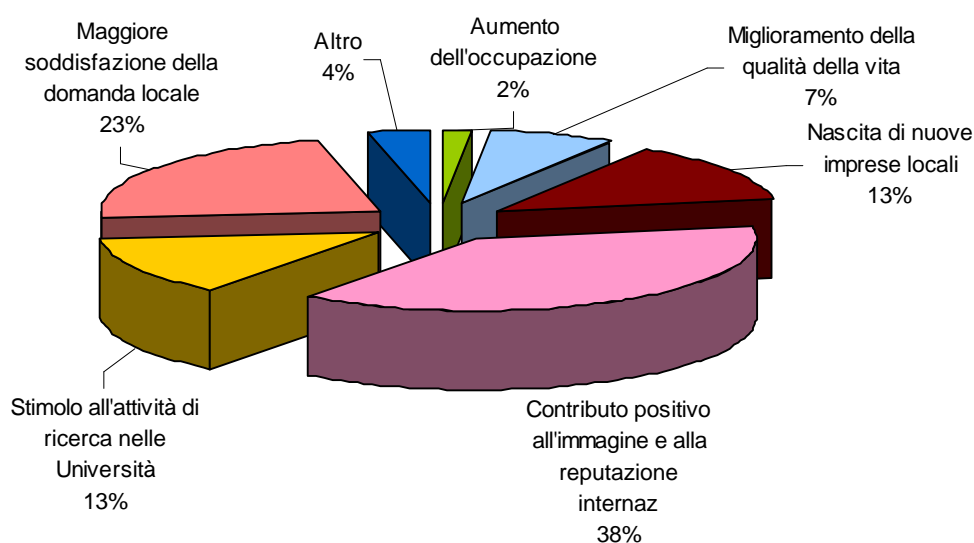
Fonte: elaborazioni IReR su indagine campionaria

7.7. Effetti sul tessuto economico locale

Come accennato nella prima parte del rapporto, gli effetti della presenza delle multinazionali sulle imprese locali sono indagati con tecniche econometriche

(Reganati Sica, 2005, Smarzynska, 2004), mentre poco o nulla si conosce dell'effettivo meccanismo di trasmissione di tali effetti di spillovers alle imprese locali. La ricerca analitica è confinata soprattutto alla comparazione dei livelli di produttività delle imprese e dei settori, ma trascura gli elementi metaeconomici che pure sono importanti per quantificare la misura di questa presenza. Secondo le imprese multinazionali intervistate, l'impatto più importante è legato alla visibilità del territorio (Figura 7.16). Il 36% delle imprese ritiene, infatti, che la presenza delle imprese multinazionali accresca la reputazione internazionale della Lombardia. La soddisfazione della domanda locale è invece un effetto importante per il 24% delle imprese, mentre lo stimolo all'attività delle università e la nascita di nuove imprese - impatti quantificabili - sono segnalati rispettivamente dal 15% e dal 13% delle imprese. Gli effetti occupazionali non sono invece considerati rilevanti: la ragione potrebbe essere dovuta al fatto che le imprese multinazionali spesso rilevano imprese esistenti con effetti neutri dal punto di vista occupazionale (Piscitello, 2002). Per una percentuale marginale di imprese vi sarebbe invece un effetto positivo sulla qualità della vita.

Figura 7.16 - Principali ricadute della presenza di una multinazionale in Lombardia

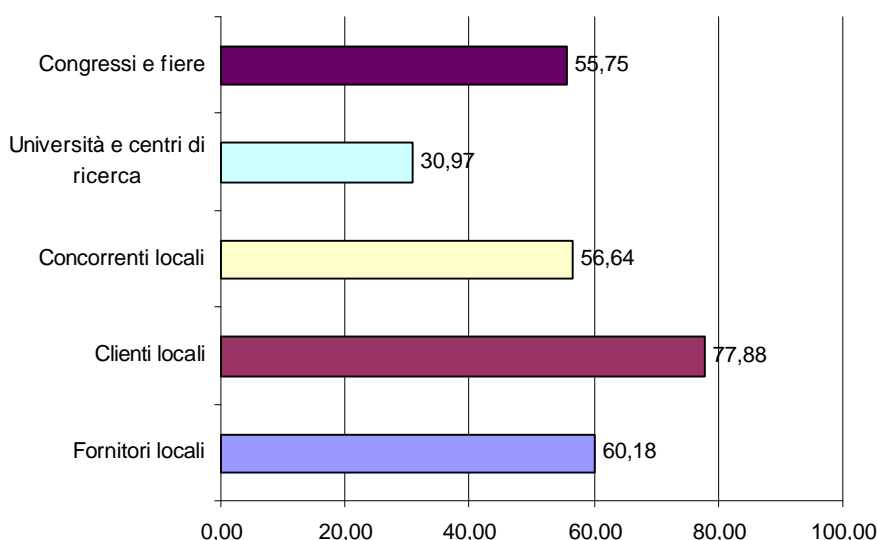


Fonte: elaborazioni IReR su indagine campionaria

La possibilità di attivazione locale, in termini di spesa e occupazione nel breve periodo e di produttività nel lungo periodo, è legata alla possibilità di stabilire solidi rapporti commerciali a monte (*backward linkages*) con i fornitori, e a valle con i clienti finali (*forward linkages*); proprio questi ultimi sono indicati come particolarmente significativi (importanti o molto importanti) per la vita economica dell'impresa, mentre i fornitori locali, a cui è legata la possibilità di aumentare il

radicamento territoriale dell'impresa multinazionale, vengono relegati per importanza al terzo posto, dopo i concorrenti (Figura 7.17).

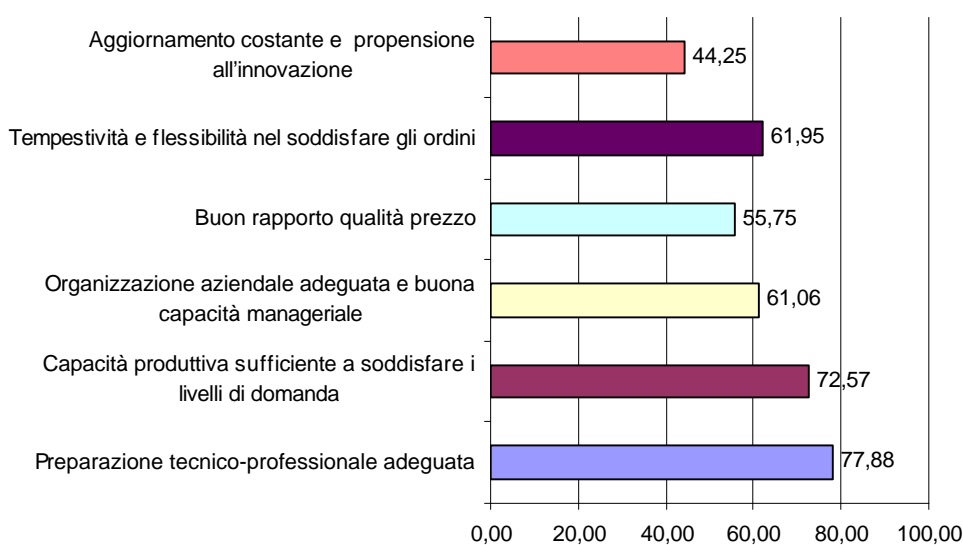
Figura 7.17 - Fattori economici importanti per la vita economica dell'impresa



Fonte: elaborazioni IReR su indagine campionaria

L'effetto di impatto economico sui fornitori locali è tanto maggiore quanto più alta è la percentuale di approvvigionamento locale da parte delle imprese multinazionali. Da questo punto di vista, le imprese multinazionali mostrano che il rapporto con i fornitori locali non è sempre idilliaco (Figura 7.18). In particolare, mentre la gran parte delle imprese concorda nell'attribuire ai fornitori locali un buon grado di competenza tecnica e professionale, unitamente alla capacità di soddisfare la domanda, il livello di soddisfazione dei fornitori scende qualora si passi a considerare il rapporto qualità-prezzo dei prodotti e servizi offerti e la propensione a introdurre innovazioni. Proprio il giudizio sulla scarsa propensione dei fornitori locali all'innovazione e all'aggiornamento sembra indicare una bassa incidenza dei fornitori locali nella possibilità di condizionare le scelte strategiche delle imprese, scelte che potrebbero essere legate anche all'eventuale delocalizzazione produttiva o al trasferimento dell'impianto in altro sito. Nel confronto internazionale, potrebbe pesare strategicamente più questo giudizio di quello sulla convenienza economica, soprattutto per le imprese dei comparti tecnologicamente avanzati, che richiedono ai fornitori di saper accompagnare lo sviluppo innovativo dei prodotti.

Figura 7.18 - Fattori positivi rilevanti nella relazione con i fornitori locali



Fonte: elaborazioni IReR su indagine campionaria

A conferma di quanto detto sopra, una certa distanza tra imprese multinazionali e imprese fornitrici locali emerge considerando i dati sulla percentuale di acquisti effettuata localmente dalle imprese multinazionali. Circa un terzo del volume degli acquisti viene effettuato presso fornitori locali. Il dato ovviamente va trattato con la dovuta cautela: su tale percentuale pesano, infatti, la strategia di sviluppo internazionale delle imprese e la specializzazione settoriale; infatti, sussiste qualche differenza tra le imprese del comparto manifatturiero e dei servizi non commerciali e le imprese dei servizi distributivi. Questi ultimi in molti casi si limitano a distribuire in Italia beni prodotti altrove. In questo caso il peso dei fornitori locali è giocoforza assai ridotto appena inferiore al 24% contro il 37% dell'altro gruppo (Tabella 7.9).

A fini dell'impatto sul tessuto economico locale conta anche la durata dell'attività: le imprese presenti da molti anni si approvvigionano da fornitori locali in misura maggiore di quanto non lo facciano le imprese recentemente entrate in Lombardia, segno che radicamento nel territorio e attivazione di indotto sono le due facce della stessa medaglia (Tabella 7.10).

Tabella 7.9 - Quota di approvvigionamento medio per gruppi di imprese multinazionali: analisi per macro settori

Settori	N. imprese	Quota media approvvigionamento da fornitori locali
Manifattura e servizi non di distribuzione	82	37,1
Distribuzione	38	23,9
Totale	120	33,0

Fonte: elaborazioni IReR su indagine campionaria

Tabella 7.10 - Quota di approvvigionamento medio per gruppi di imprese multinazionali: analisi per longevità dell'investimento

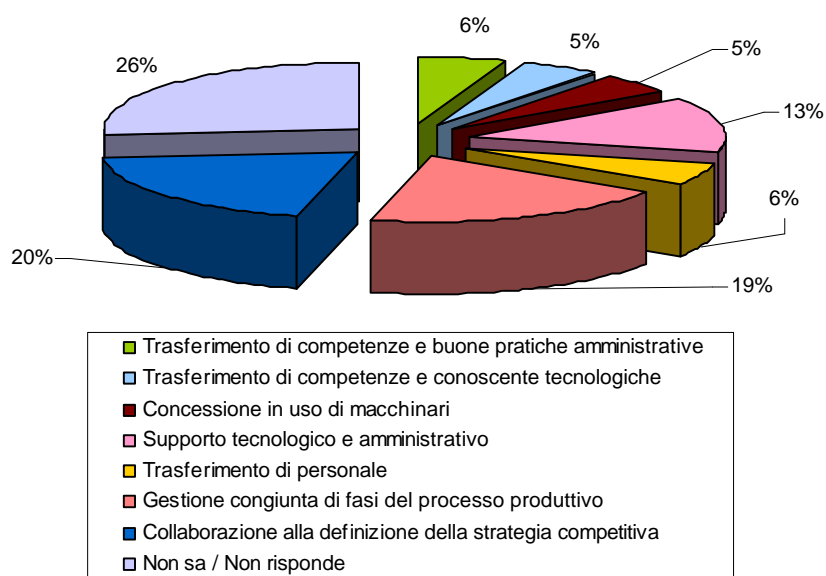
Anno di investimento	N. imprese	Quota media approvvigionamento da fornitori locali
Anteriore al 2000	77	34,5
Posteriore al 2000	16	28,8
Totale	93	33,5

Fonte: elaborazioni IReR su indagine campionaria

7.7.1. *Le collaborazioni con gli attori locali*

I fornitori locali non sembrano poter condizionare le scelte strategiche delle imprese multinazionali. Si tratta di un vulnus potenziale per il sistema di attrattività della Lombardia in chiave prospettica. Le multinazionali non sono soggetti passivi nel rapporto con i fornitori locali, anche se più di un quarto (26%) non attiva alcuna forma di collaborazione a monte. La gran parte delle imprese multinazionali invece adotta un comportamento proattivo nei confronti dei fornitori locali, in questo evidenziando come le imprese multinazionali possono diventare una leva per la crescita delle produttività delle imprese locali: quasi un quinto (19%) delle imprese intervistate dichiara di adottare forme di collaborazione molto strette ad esempio la gestione congiunta delle fasi di processo produttivo; un altro quinto collabora alla definizione delle strategie competitive dei fornitori locali e un altro 13% offre un supporto tecnico amministrativo, supplendo così alle carenze strutturali di molte piccole imprese. Si tratta di elementi che mettono in luce il ruolo delle imprese multinazionali nella crescita della cultura manageriale e gestionale dei fornitori locali (Figura 7.19).

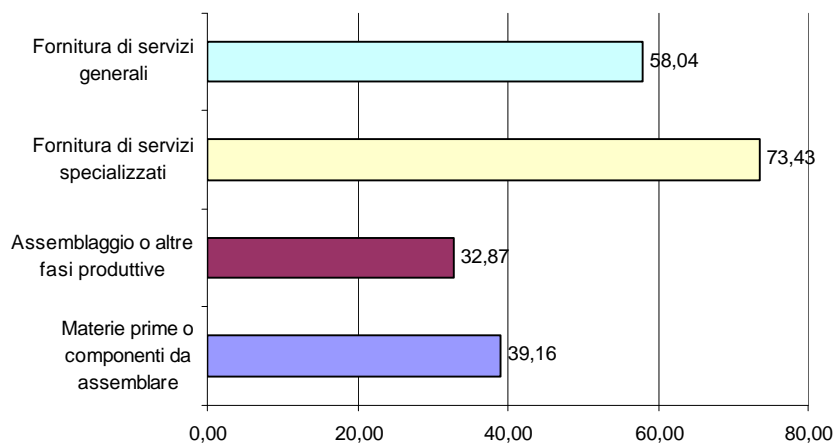
Figura 7.19 - Forme di collaborazione con i fornitori locali



Fonte: elaborazioni IReR su indagine campionaria

Sul fronte dei legami a valle (Figura 7.20) le imprese multinazionali si caratterizzano soprattutto per la fornitura di servizi specializzati (73%) e per la fornitura di servizi generali (58%): le imprese multinazionali presenti in Lombardia operano nella fase finale della catena del valore aggiunto, meno nelle fasi produttive o di assemblaggio (33%).

Figura 7.20 - Fattori positivi rilevanti nella relazione con i clienti locali



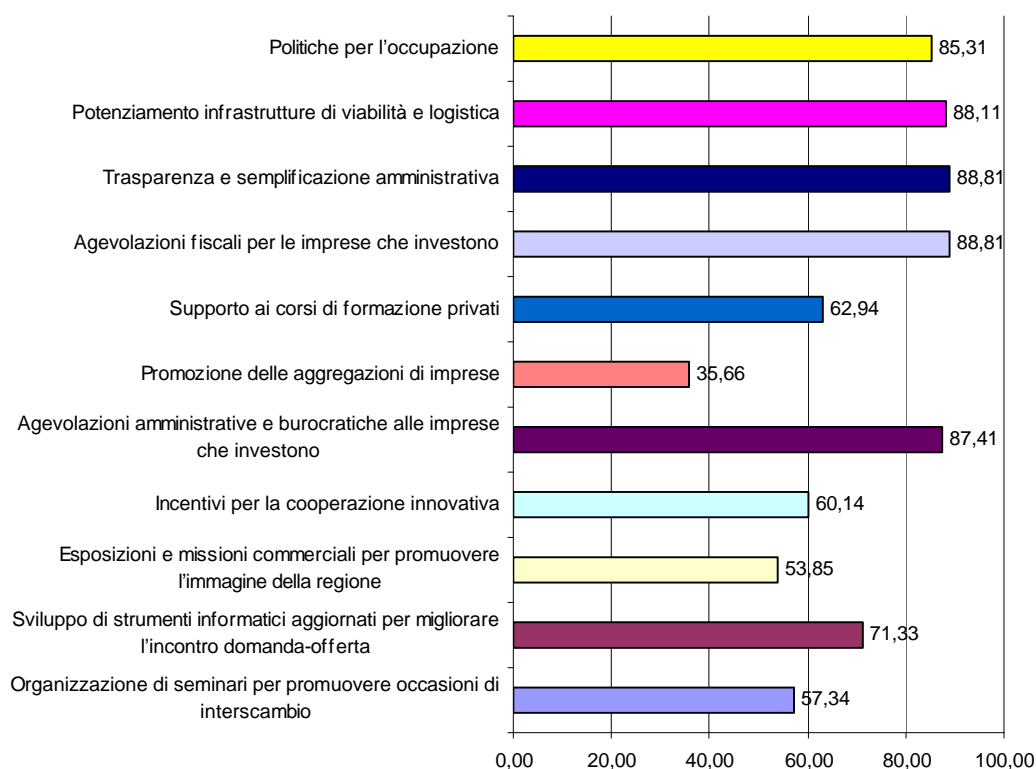
Fonti: elaborazioni IReR su indagine campionaria

7.7.2. Quale spazio per le iniziative di policy?

Vi sono delle politiche o degli incentivi che possano migliorare le relazioni delle multinazionali con il tessuto produttivo locale? Le imprese intervistate hanno manifestato il loro sostanziale apprezzamento per politiche strutturali (ad esempio semplificazione amministrativa, agevolazioni fiscali, interventi di potenziamento delle infrastrutture), poiché agiscono sul livello di competitività d'insieme del sistema Paese (Figura 7.21). le risposte fornite dalle multinazionali ubicate in Lombardia sono peraltro in linea con quanto affermato in ricerche sull'argomento, le quali concordano sull'urgenza di modificare le condizioni di contesto, prima ancora di agire in profondità con strumenti specifici; meno rilevanti per le imprese multinazionali sono gli interventi ad hoc, quali gli interventi di promozione della crescita delle imprese, le azioni a supporto delle collaborazioni con il mondo accademico e della ricerca.

In generale, le multinazionali, che pure indirettamente si fanno carico della crescita dei fornitori locali - in particolare la cultura manageriale e gestionale delle imprese -, non sembrano disposte a rinunciare all'importanza di interventi di sistema per rilanciare il livello di competitività.

Figura 7.21 – Politiche utili per migliorare ambiente economico



Fonte: elaborazioni IRER su indagine campionaria

7.8. Multinazionali e imprese locali: legami in chiaro-scuro

La survey condotta su un campione di imprese multinazionali della Lombardia intendeva rispondere a tre interrogativi: Cosa ha significato negli ultimi anni in termini di guadagno per il tessuto economico lombardo la presenza di imprese straniere? Come queste imprese sono state facilitate o ostacolate nell'integrazione con il tessuto produttivo locale? Quale ruolo possono giocare le istituzioni al fine di facilitare un coinvolgimento di tali imprese nello sviluppo economico regionale?

Le risposte fornite dalle imprese multinazionali hanno evidenziato cinque aspetti che, almeno in parte, cercano di rispondere a questi interrogativi.

Il primo riguarda il radicamento della presenza delle imprese multinazionali sul territorio lombardo: la maggioranza delle imprese multinazionali si è insediata in Lombardia prima del 2000 e una buona parte di queste è arrivata in Lombardia prima degli anni Novanta. Siamo di fronte in sostanza a imprese che, salvo alcune eccezioni, hanno raggiunto un buon grado di familiarità con il territorio lombardo, il che da una parte induce a ritenere che tali imprese abbiano sviluppato rapporti commerciali o produttivi solidi con i fornitori e clienti locali, dall'altra che proprio questo grado di radicamento possa essere utilizzato come leva di sostegno alle piccole e medie imprese locali.

Un secondo aspetto riguarda l'attenzione prestata alla formazione e alla qualificazione della manodopera come principale fattore di attrattività della Lombardia. La qualificazione della forza lavoro costituisce un punto di forza del territorio regionale sia per le imprese con presenza stabile sia per le imprese appena stabilitesi in Lombardia.

Il terzo aspetto riguarda il comportamento proattivo nei confronti dei fornitori locali, importanti per innescare i backward linkages sul sistema produttivo lombardo: quasi i 3/4 delle imprese multinazionali collaborano alla crescita della competitività delle imprese locali trasferendo competenze specifiche, supportando l'attività di pianificazione strategica, contribuendo a migliorare gli standard qualitativi. Solo il 26% delle multinazionali non adotta alcuna forma di cooperazione con i fornitori locali.

Un altro aspetto emerso dall'indagine da valutare attentamente è il giudizio che si ricava dalla relazione tra imprese multinazionali e fornitori locali. Se da una parte attribuiscono molta importanza alla preparazione tecnico-scientifica dei fornitori locali, dall'altra le imprese multinazionali non giudicano rilevanti la propensione all'innovazione e all'aggiornamento, il che evidenzia una certa carenza da parte dei fornitori locali a assecondare la domanda di continuo aggiornamento da parte delle imprese multinazionali.

Infine va segnalato lo scarso appeal per le imprese multinazionali del sistema dei centri di ricerca pubblici in Lombardia, ultimi nella graduatoria dei soggetti che alimentano il processo innovativo delle imprese multinazionali. Peraltro questo giudizio è parzialmente mitigato dalla considerazione sull'organizzazione funzionale dell'attività di ricerca nelle multinazionali, il cui controllo è gestito a livello apicale.

Fatte queste premesse è possibile rispondere ai tre interrogativi posti in precedenza. Innanzitutto la presenza di imprese straniere ha inciso positivamente sul tessuto produttivo lombardo per diverse ragioni. La localizzazione delle imprese multinazionali attiva un circuito di legami con i fornitori di input con cui le imprese interagiscono, intervenendo anche direttamente sul processo produttivo. Diversa è la valutazione sui fattori che ostacolano o favoriscono l'integrazione con il tessuto locale, che si deduce indirettamente dal giudizio sull'importanza dei fattori di attrattività ex post dati dalle imprese rispetto a un set di variabile di contesto. I fattori giudicati meno importanti nella scelta di rimanere in Lombardia sono per l'appunto le politiche a favore degli investimenti, il rapporto con la pubblica amministrazione, la facilità di accesso al credito e le competenze del territorio. Da questi giudizi si deduce che gli ambiti che ostacolano una piena integrazione con il tessuto produttivo locale provengono in massima parte dall'universo del settore pubblico un dato peraltro comune anche ad altre ricerche analoghe (Caroli, 2005). Ed è proprio in riferimento a questa domanda che si aprono gli ambiti d'azione per il policy maker regionale.

Scartata la possibilità di introdurre misure di tipo coercitivo (come l'imposizione di acquistare quote di produzione dai fornitori locali), gli interventi a sostegno del radicamento delle multinazionali sul territorio lombardo sono essenzialmente di due tipi: interventi di sistema e interventi a supporto del trasferimento tecnologico o di rafforzamento dei canali di trasmissione delle competenze. Nei primi tipi di intervento si collocano quelle riforme strategiche (essenzialmente semplificazione della burocrazia e infrastrutture) che frenano la competitività della regione e che finiscono con il pregiudicare l'attrattività di nuovi investimenti. Tale indicazione è peraltro coerente con gli orientamenti espressi da associazioni imprenditoriali e risulta spesso rimarcato anche negli indicatori di benchmarking delle *league table* internazionali sulla competitività (World Competitiveness Index, World Competitiveness Yearbook, Doing Business etc.). In particolare, a livello regionale si potrebbe agire sulla semplificazione amministrativa e sulla sburocratizzazione dei rapporti imprese Pubblica Amministrazione per ridurre tempi e costi delle procedure amministrative, che stando a uno studio di Unioncamere, ammontano a 11.615 euro all'anno.

Gli interventi a sostegno del trasferimento tecnologico e di competenze dovrebbero sostenere le relazioni tra imprese multinazionali, imprese locali e università. E' difficile dare indicazioni al riguardo dal momento che le sussidiarie delle multinazionali fanno riferimento a reti di ricerca sopranazionali. Le strategie di ricerca sono in molti casi condizionate per questo tipo di scelte dalla casamadre, su cui difficilmente possono intervenire le politiche attuate a livello regionale.

Diverso è invece il caso del trasferimento delle competenze sul quale c'è spazio di intervento per le politiche regionali. Si fa riferimento in questo caso alla mobilità dei lavoratori tra imprese multinazionali e imprese locali che ha trovato recente attenzione anche in letteratura. Alcuni studi empirici hanno evidenziato un effetto positivo sulla produttività associato alla presenza di manager che provenivano da multinazionali. Tale effetto sarebbe solo intrasettoriale, legato a

conoscenze specifiche proprie del settore di appartenenza delle imprese. Se questi effetti venissero confermati anche da altri studi (per esempio sulla natalità di imprese originate da ex lavoratori di multinazionali) si potrebbe istituzionalizzare con interventi mirati di policy un canale che di fatto è già operativo. Si potrebbero cioè individuare delle modalità tutte da costruire con cui favorire il passaggio o il supporto di manager di multinazionali alle imprese locali. Per valutare tale opportunità occorre tuttavia preliminarmente conoscere nel dettaglio le dinamiche che governano la mobilità delle figure professionali qualificate dalle multinazionali alle imprese locali.

Capitolo 8

Conclusioni

La ricerca documenta, a partire da indagini empiriche, la stretta relazione tra liberalizzazione e produttività, con ciò dando un contributo al dibattito innescato dal processo di globalizzazione tra quanti vedono con favore la liberalizzazione dei mercati dei beni e dei capitali e quanti invece avversano l'apertura alla concorrenza in nome della difesa di diritti, a volte di privilegi, spesso di rendite. La cartina di tornasole è l'analisi di produttività. La ricerca prende in esame il dibattito e le controversie sorte attorno al termine liberalizzazione nella prospettiva più generale della globalizzazione economica, per poi concentrarsi sulla relazione tra integrazione economica (apertura al traffico commerciale e agli investimenti) e effetti sulle imprese locali. Nel secondo capitolo si è brevemente trattato il problema dell'integrazione economica del nostro Paese nei mercati internazionali, riassumendo quelli che sono i risultati di diverse indagini sulla specializzazione produttiva italiana. Va detto che, alla luce dei risultati della bilancia commerciale degli ultimi mesi, autorevoli osservatori hanno rivisto o addirittura abbandonato la prospettiva pessimista che vedeva condannate le piccole imprese e il modello di specializzazione basato su settori a basso contenuto tecnologico a un lento, ma ineluttabile fagocitamento, da parte delle economie emergenti.

Nel capitolo 3 si è passati a considerare dal punto di vista statistico gli effetti dell'integrazione economica sulla produttività delle imprese manifatturiere italiane.

L'analisi statistico-econometrica condotta evidenzia un impatto positivo della integrazione economica sulla produttività. In particolare i risultati mostrano come quantitativamente sia molto più rilevante l'impatto sulla produttività della penetrazione delle importazioni nelle industrie a monte che nella medesima industria dell'impresa considerata. Un incremento del 10% dell'indice di penetrazione nella medesima industria (penetrazione orizzontale) aumenterebbe la produttività dello 0.5% circa, mentre il medesimo incremento del 10% dell'indice nelle industrie a monte (penetrazione verticale) genererebbe un incremento di produttività del 4.4%.

I risultati che si ottengono considerando la proprietà dell'impresa mostrano come sia le imprese con partecipazione di capitale estero (FOR) che quelle internazionalizzate (cioè con partecipazioni all'estero, (FDI) siano associate a una maggiore produttività. In particolare, le imprese con partecipazione di capitale estero esibiscono una produttività che è superiore a quella delle imprese

domestiche, in media tra il 21% e il 23%. Le imprese internazionalizzate, invece, esibiscono una produttività che in media e a parità di altre condizioni è superiore del 17.5% a quella delle imprese non internazionalizzate. La maggiore produttività delle imprese internazionalizzate è confermata anche facendo riferimento alla produttività del lavoro.

La ricerca condotta consente di attribuire un impatto positivo da parte dell'integrazione economica sulla produttività delle imprese. In particolare, una crescita della penetrazione delle importazioni, specie quella nelle industrie a monte, è associata a guadagni di produttività. Dal lato dell'internazionalizzazione inoltre appare chiaro come le imprese con partecipazione di capitale estero e quelle con partecipazioni all'estero siano più produttive rispetto alle imprese a capitale interamente italiano che non abbiano filiali oltre confine.

Infine nell'ultima parte della ricerca sono presentati i risultati di una survey su 143 imprese multinazionali localizzate in Lombardia. L'indagine doveva rispondere a tre interrogativi: qual è l'impatto sul tessuto produttivo lombardo dovuto alla presenza di imprese multinazionali? Le imprese multinazionali sono state facilitate o ostacolate nell'integrazione con il tessuto locale? Quale ruolo potranno giocare in prospettiva le istituzioni pubbliche per facilitare un maggior radicamento delle imprese multinazionali nel contesto produttivo della regione?

Non è facile fare un bilancio dell'impatto che le imprese multinazionali esercitano sul tessuto produttivo locale: il rapporto con i fornitori locali presenta ad esempio una situazione in chiaroscuro. Se da una parte le imprese multinazionali sono concordi nell'affermare che i fornitori locali sono in grado di soddisfare le richieste produttive, dall'altra sottolineano come i fornitori non tengano sempre il passo con le novità tecnologiche. In altre parole, i legami a monte della filiera produttiva non sembrano in grado, allo stato attuale, di vincolare le scelte localizzative delle imprese multinazionali, con il rischio, non troppo remoto, di vedere gradualmente indebolire i fattori di radicamento.

Peraltro sarebbe un errore considerare il radicamento territoriale delle imprese multinazionali, pur in presenza di solidi legami con i fornitori e clienti, un rapporto indissolubile, immune dai repentini cambiamenti nei mercati globali dei fattori produttivi e dei beni. È pur vero che sono molti i fattori che concorrono a irrobustire le relazioni commerciali tra imprese multinazionali e fornitori locali - basti pensare alla presenza di un pool di *specialized supplier* nei distretti industriali - ma di per sé non sono sufficienti a garantire le condizioni per la permanenza di imprese inclini per loro natura a spostarsi quando si materializzano in altre sedi opportunità di trarre maggiori benefici. Alcuni fattori tuttavia agiscono da facilitatori, fungendo da volano agli effetti indotti sul tessuto imprenditoriale locale dalla presenza di imprese multinazionali, come ad esempio la modalità di accesso al mercato locale e la longevità della presenza stabile in un mercato.

Se volessimo dare una misura sintetica del grado di radicamento delle multinazionali sul territorio regionale, vale a dire l'insieme degli effetti economici e imprenditoriali attivati, la longevità dell'investimento rappresenterebbe, senza ombra di dubbio, uno dei papabili candidati proprio perché evoca immediatamente la solidità di questo legame con il territorio e le imprese locali.

E la longevità di questi investimenti, almeno per la Lombardia, è fuori discussione: la maggior parte degli investimenti diretti esteri in entrata è avvenuta alla fine degli anni Novanta, in concomitanza con una forte fase di espansione dell'economia mondiale; da allora il ritmo degli investimenti sembra essersi leggermente contratto, arrivando ai minimi in questi ultimi anni a seguito degli eventi del settembre 2001.

Le imprese estere con presenza consolidata hanno attivato legami più stretti con il tessuto produttivo locale di quanto non abbiano fatto i *new comers*: le prime hanno oramai familiarizzato con il contesto lombardo a differenza degli ultimi arrivati. E certo pesa il fatto che gli investimenti diretti esteri effettuati negli ultimi anni riguardino soprattutto il settore distributivo e del terziario: le filiali estere di grandi catene distributive non reperiscono necessariamente in loco i prodotti da vendere, ma si approvvigionano da fornitori globali, con ricadute positive sull'economia locale inferiori rispetto all'insediamento di imprese manifatturiere. Il consolidamento della presenza di imprese estere è lo specchio di un'attrattiva regionale per certi versi ancorata al passato, con un ricambio scarso di multinazionali, comunque non sufficiente a rigenerare la presenza industriale e a vivificare i rapporti con le imprese locali, soprattutto nei settori ad alto valore aggiunto.

D'altra parte anche il posizionamento della multinazionale nella catena del valore ha ripercussioni sul tipo di effetti che esercita sui fornitori-clienti locali. Le imprese estere possono attivare sia legami a monte sia legami a valle: quando sono clienti dei fornitori locali attivano legami tipo *backward linkages*; quando operano come fornitori di servizi specializzati attivano invece *forward linkages*. Le modalità di entrata, intese come opportunità di operare in un paese tramite accordi di *joint venture* con un partner locale o mediante una succursale controllata direttamente, possono a loro volta incidere sul tipo e l'entità di effetti indotti sull'economia locale.

I rapporti tra imprese estere e fornitori locali non si riducono alla sola capacità di attivazione in termini di spesa. I flussi di conoscenza passano per canali di trasmissione non necessariamente associati a relazioni di tipo produttivo e commerciale che non essendo direttamente "controllati" dalle multinazionali finiscono per esercitare effetti impreveduti e non facilmente quantificabili sulla produttività del sistema regione. In questa categoria rientrano anche i trasferimenti delle risorse umane qualificate, i manager o tecnici specializzati, che dopo l'uscita dall'impresa multinazionale, fucina allo stesso tempo di cultura manageriale e di professionalità tecniche, forti dell'esperienza accumulata, hanno contribuito a gettare la basi per iniziative imprenditoriali in regione. Questo a nostro avviso è un canale di spillover di conoscenza che merita in prospettiva un ulteriore approfondimento.

Bibliografia

- Ades, Alberto, and Edward L. Glaeser, "Evidence on Growth, Increasing Returns, and the Extent of the Market," *Quarterly Journal of Economics*, CXIV (1999), 1025-1045.
- Alcalà and Ciccone (2004) "Trade and productivity", *Quarterly Journal of Economics*, Vol. CXIX, No. 2 (May 2004), 613-646.
- Alesina, Alberto, Enrico Spolaore, Romain Wacziarg, "Economic Integration and Political Disintegration," *American Economic Review*, XC (2000), 1276-1296.
- Amighini, A., e Chiarlone S. (2004), "Rischi dell'integrazione commerciale cinese per il modello di specializzazione internazionale dell'Italia", *Liuc Papers, Serie Economia e Impresa*, No.150.
- Amiti and Konings (2005) "Trade liberalization, intermediate inputs and productivity: evidence from Indonesia", *CEPR Working paper No. 5104*
- Arnold J., Javorcik B.S., Mattoo A., *The Productivity Effects of Services Liberalization. Evidence from the Czech Republic*, World Bank Institute 2006
- Balsvik R. (2006) Is mobility of labour a channel for spillovers from multinationals to local domestic firms? Paper presentato alla NOITS Ninth Annual Workshop.
- Barkema H., Bell J., Pennings J. (1996) Foreign Entry, Cultural Barriers and Learning, *Strategic Management Journal*, 17, 151-166.
- Basile R. Castellani D. Zanfei A. (2003) Location choices of multinational firms in Europe: the role of national boundaries and EU policy, *Quaderni di Economia, Matematica e Statistica, Università di Urbino, n. 78, 2003*.
- Basile R., Benfratello L., Castellani D. (2005) Attracting Foreign Direct Investments in Europe. Are Italian Regions doomed? *Rivista di Politica Economica*,
- Bassanini, A., e S. Scarpetta (2001), "The driving forces of economic growth: panel data evidence for the OECD countries", *OECD Economics Studies*, No.33
- Bernard A. Sjöholm F. (2003), Foreign Owners and Plant Survival, *Tuck Business School Working Paper*, n. 03-30
- Bhagwati J. (2005), *Elogio della globalizzazione*, Editori Laterza, Bari.
- Blanchard, O. e F. Giavazzi (2003), "Macroeconomic effects of regulations and deregulation in goods and labour market", *Quarterly Journal of Economics*, 118, No. 3, 879-907
- Blomström M, Kokko A.(2003) Human capital and Inward FDI, *EIJS Working Paper* n. 167.

- Boeri T., Castanheira M., Faini R., Galasso V. (2006) *Structural Reforms Without Prejudices*, Oxford University Press, New York.
- Borrmann C., Jungnickel R., Keller D., (2005) What gravity models can tell us about the position of German FDI in Central and Eastern Europe, *HWWA Discussion Paper*, 328.
- Brenton P. Di Mauro F. Lucke M. (1999) Economic Integration and FDI: An Empirical Analysis of Foreign Investment in the EU and in Central and Eastern Europe, *Empirica*, 26, 2, pp. 95-121.
- Bugamelli, M. (2001), “Il modello di specializzazione internazionale nell’area dell’euro e dei principali paesi europei: omogeneità e convergenza”, Temi di discussione Banca d’Italia, No. 402
- Caroli M. (2005) *L’attrattività del Lazio nella prospettiva delle imprese estere in Sviluppo Lazio (2005) Un sistema territoriale competitivo*, Franco Angeli, Milano.
- Caves R. (1996), *Multinational enterprise and economic analysis*, second edition, Cambridge University Press, Cambridge.
- Chiarlone, S. (2001), “Evidence of product differentiation and relative qualità in Italian Trade”, *Rivista Italiana degli Economisti*, A. VI, n. 2, 147-168
- Chiarlone, S., e Helg R.(2001), “Il modello di specializzazione internazionale italiano e le economie emergenti dell’Estremo Oriente” in Galli, G. e L. Paganetto (a cura di) *La competitività in Italia: le imprese*. Roma, Il Sole 24Ore.
- Confindustria Lombardia (2005) *Ricerca sui Processi di Internazionalizzazione delle Imprese Lombarde (Associate al Sistema di Confindustria Lombardia)*, Confindustria, Milano.
- Dal Bianco A. Pedrini M. (2007) *Internazionalizzazione, risorse umane e fabbisogno formativo nelle PMI lombarde*, Working Paper IReR, n.3.
- Daveri F, Lasinio (2006), "Italy's decline: getting the facts right", IGIER Working paper No. 301.
- De Nardis, S., e Trau F. (1999), “Specializzazione settoriale e qualità dei prodotti : misure della pressione competitiva sull’industria italiana”, *Rivista Italiana degli Economisti*, A. VI, n.2, 177-212
- De Santis R. Vicarelli C. (2001) Fattori di attrazione degli investimenti diretti esteri nell’Unione Europea: il ruolo del contesto istituzionale e la competitività dell’Italia, *Rivista di Politica Economica*, 3, 3 32.
- Dubini P. a cura di (2006) *L’attrattività del sistema Paese Territori Settori Imprese*, edizioni IlSole24Ore, Milano.
- Durham, Benson J., (2004) Absorptive Capacity and the Effects of Foreign Direct Investment and Equity Foreign Portfolio Investment on Economic Growth, *European Economic Review* 48(2), pp. 285-306
- Faini, R., e Shapir A. (2005), “Un modello obsoleto? Crescita e specializzazione dell’economia italiana” mimeo Fondazione DeBenedetti, presentato alla conferenza “Oltre il Declino”, Roma.
- Feenstra, R.C., e Hanson G.H. (2001), “Global production sharing and rising inequality: a survey of trade and wages”, NBER Working Papers, No. 8372

- Feenstra, Robert C., James R. Markusen, and William Zeile, 1992, "Accounting for Growth with New Inputs: Theory and Evidence," *American Economic Review*, Vol. 82(2), pp. 415-21.
- Fernandes, Ana M., 2003, "Trade Policy, Trade Volumes and Plant Level Productivity in Colombian Manufacturing Industries," World Bank Working Paper No. 3006 (Washington: World Bank).
- Fortis M., Quadro Curzio A., (2007), *Industria e Distretti Un paradigma di perdurante competitività italiana*, Il Mulino, Bologna.
- Frankel, Jeffrey, and David Romer, "Does Trade Cause Growth?" *American Economic Review*, LIXXXX (1999), 379-99.
- Freeland C. (2000), *Sale of the Century: The Inside Story of the Second Russian Revolution*, Little Brown and Co.
- Glass A. J., Kosteas V.D., Saggi K. (2001) Linkages, Multinationals, and Industrial Development, in R. Lipsey and J.-L. Mucchielli, eds. *Multinational Firms and Impacts on Employment, Trade and Technology*, Routledge (December 2001).
- Görg H., Strobl E. (2002a), Spillovers from foreign firms through worker mobility: an empirical investigation, *IZA Discussion Paper*, 591.
- Görg H., Strobl E. (2002b), Footloose Multinationals? *CEPR Discussion Paper*, n. 3402.
- Görg H., Strobl E. (2004), FDI and local economic development: beyond productivity spillovers, *GEP Research Paper 2004/11*, University of Nottingham.
- Görg, H., Greenaway D. (2001) Foreign Direct investment and Intra-Industry Spillovers: a Review of the Literature, *Research paper 2001/37*, The University of Nottingham.
- Greenaway D. Sousa N. Wakelin K. (2002) Do Domestic firms learn to export from Multinationals? *GEP Research Paper 2002/11*, University of Nottingham.
- Grossman, Gene, and Elhanan Helpman, 1991, *Innovation and Growth in The Global Economy*, Cambridge, Massachusetts: MIT Press.
- Head, Keith, and John Ries, 1999, "Rationalization Effects on Tariff Reductions," *Journal of International Economics*, Vol. 47(2), pp. 295-320.
- Helpman, Elhanan, and Paul R. Krugman, 1985, *Market Structure and Foreign Trade* (Cambridge, Massachusetts: MIT Press).
- Helpman, E., Melitz, M.J., Yeaple, S.R. (2004), "Export versus FDI with heterogeneous firms", *American Economic Review*, 94, 300-316.
- Hoj, J., V. Galasso, G. Nicoletti e T.T. Dang (2006), "The political economy of structural reform: empirical evidence from OECD countries", *OECD Economics Departments Working Papers* No. 501
- Hochschild, A. R. (2000) *Global Care Chains and Emotional Surplus Value*, in Hutton, W. and Giddens, A. (eds) *On The Edge: Living with Global Capitalism*. London: Jonathan Cape.
- ICE (2006), "L'Italia nell'economia internazionale", *Rapporto annuale ICE 2005-2006*, Roma.
- Isik I., Hassan M.K., Financial deregulation and total factor productivity change: An empirical study of Turkish commercial banks, in "Journal of Banking and Finance" 2003, 27, 1455-1485

- Javorcik B. S, Spatereanu M., To Share or Not To Share: Does Local Participation Matter for Spillovers from Foreign Direct Investment?" *Journal of Development Economics* forthcoming.
- Javorcik B.S., Saggi K., Spatereanu M. (2004), Does it matter where you come from? Vertical Spillovers from foreign Direct Investment and the Nationality of Investors? *World Bank Policy Research Working Paper*, 3449.
- Krishna, Pravin, and Devashish Mitra, 1998, "Trade Liberalization, Market Discipline and Productivity Growth: New Evidence from India," *Journal of Development Economics*, Vol.56(2), pp. 447-62.
- Levinsohn, J. and A. Petrin (2003) "Estimating production functions using inputs to control for unobservables", *Review of Economic Studies*, 70: 317-342.
- Mandelson, P. (2006), "Un mondo di opportunità: la Cina e il futuro del commercio internazionale", Speech/06/353, Unione Europea
- Mariotti S., Mutinelli M. (2005), Italia multinazionale 2005, www.icec.gov.it.
- Markusen J.R. (1995) The Boundaries of Multinational Enterprises and the Theory of International Trade, *Journal of Economic Perspectives*, vol. 9. pp. 169-189.
- Melitz, M. & Ottaviano, G. (2005) "Market size, trade and productivity", NBER w.p. n. 11393
- Melitz, M. (2003) "The impact of trade on intraindustry reallocations and aggregate industry productivity," *Econometrica*, 71, pp 1695-1725.
- Muendler, Marc-Andreas, 2004, "Trade, Technology, and Productivity: A Study of Brazilian Manufacturers 1986-1998," CESifo Working Paper No. 1148 (Munich: Ifo Institute for Economic Research).
- Nadiri, M.I. (1993), "Innovation and technological spillovers", NBER Working Papers, No. 4423
- Nakane M.I., Weintraub D.B., *Bank Privatisation and Productivity: Evidence form Brazil*, in "Journal of Banking and Finance" 2005, 29, 2259-2289
- Nicoletti G., Scarpetta S., (2005) *Regulation and Economic Performance: Product Market Reforms and Productivity in the OECD*, in "Economics Department Working Paper" n. 460
- Nicoletti, G., A. Bassani, E. Ernst, S. Jean, P. Santiago e P. Swam (2001), "Product and labor market interactions in OECD countries", OECD Economics Departments Working Papers No. 312
- Nicoletti, G., e S. Scarpetta (2005), "Product market reforms and employment in OECD countries", OECD Economics Departments Working Papers No. 472
- OECD (2005) The Benefits of Liberalising Product Markets and Reducing Barriers to International Trade and Investment in the OECD, in "Economics Department Working Paper" 2005, n. 463
- Olley, S., and A. Pakes, (1996), "The Dynamics of Productivity in the Telecommunications Equipment Industry," *Econometrica*, Vol. 64(6), pp. 1263-98.
- Osservatorio Siemens (2006), Una risalita in chiaroscuro, www.siemens.com
- Pavcnik, Nina, 2002, "Trade Liberalization, Exit, and Productivity Improvements: Evidence from Chilean Plants," *Review of Economic Studies*, Vol. 69, pp. 245-76.

- Piscitello L. (2002) L'impatto dell'intervento estero tramite acquisizione sulla produttività e l'occupazione delle imprese italiane, *Economia e Politica Industriale*, 115, 145-157.
- Pontarollo E. (2005) Pontarollo E. (2005) *I grandi trend di cambiamento esogeno in IReR* (2005) Lombardia 2005 Società, Governo e sviluppo del sistema lombardo dieci anni di esperienze, Guerini, Milano.
- Rampini F. (2006), L'impero di Cindia. Cina, India e dintorni: la superpotenza asiatica da tre miliardi di persone, Mondadori.
- Reganati F., Sica E. (2005) Do domestic firms benefit from the presence of MNEs? The case of the Italian manufacturing sector, *Quaderni del Dipartimento di Scienze Economiche, Matematiche e Statistiche*, 23.
- Rodriguez, Francisco, and Dani Rodrik, "Trade Policy and Economic Growth: A Skeptic's Guide to the Cross-National Evidence," in Ben S. Bernanke and Kenneth Rogoff, eds., *NBER Macroeconomics Annual 2000*, (Cambridge, MA: MIT Press, 2001)
- Rodrik, Dani (2006) "What's So Special about China's Exports," National Bureau of Economic Research Working Paper 11947.
- Rodrik, Dani, "Comments on Frankel and Rose, 'Estimating the Effects of Currency Unions on Trade and Output'," mimeo, Kennedy School of Government, Harvard University, 2000.
- Saggi K. (2002) Trade, Foreign Direct Investment, and International Technology Transfer: A Survey, *The World Bank Research Observer*, vol. 17, 2, 191-235.
- Schor, Adriana, 2004, "Heterogeneous Productivity Response to Tariff Reduction: Evidence from Brazilian Manufacturing Firms," NBER Working Paper No. 10544 (Cambridge, Massachusetts: National Bureau of Economic Research).
- Smarzynska B. (2004) "Does Foreign Direct Investment Increase the Productivity of Domestic Firms? In Search of Spillovers through Backward Linkages," *American Economic Review*, vol. 94(3), 605-627.
- Stiglitz, J. E. (2006), *La globalizzazione che funziona*, Einaudi, Torino.
- Stiglitz, J.E. (2002), *La globalizzazione e i suoi oppositori*, Einaudi, Torino.
- Topalova, Petia, 2004, "Trade Liberalization and Firm Productivity: The Case of India," IMF Working Paper 04/28 (Washington: International Monetary Fund).
- Trefler, Daniel, 2004, "The Long and the Short of the Canada-U.S. Free Trade Agreement," *American Economic Review*, Vol. 94(4), pp. 870-95.
- Tybout and M. Daniel Westbrook, 1995, "Trade Liberalization and the Dimensions of Efficiency Change in Mexican Manufacturing Industries," *Journal of International Economics*, Vol. 39(1-2), pp. 53-78.
- Unctad (2001) *World Investment Report 2001, Promoting linkages*, Geneve.
- Unctad (2005) *World Investment Report 2005, Transnational corporations and internationalization of R&D*, Geneve.
- Unctad (2005) *World Investment Report 2006 - FDI from Developing and Transition Economies: Implications for Development*, Geneve.
- Zaheer S. (1995) Overcoming the Liability of Foreigners, *Academic of Management Journal*, 38 (2), 341-363.

Zanfei A.(2000), L'impatto delle multinazionali sui paesi ospiti: il problema della creazione di legami a monte e a valle con le economie locali, *Economia e Politica Industriale*, 105, 133-160.

Appendice

Questionario telefonico

Le imprese multinazionali e la Lombardia: Fattori di attrattività e impatti sul tessuto produttivo locale

Data dell'intervista:	
-----------------------	--

A. Caratteristiche dell'impresa

1.	Informazioni generali sull'impresa
Nome dell'impresa	
Anno di costituzione dell'impresa	
Nome dell'intervistato	
Ruolo dell'intervistato nell'impresa	

2.	Principali settori di attività
Nome del settore	
Codice NACE del settore	

3.	Tipo di proprietà dell'impresa
	Quota % posseduta
Privata nazionale	
Pubblica	
Estera	
Altro	

4.	Paese di origine della società capogruppo	
Stati Uniti		<input type="radio"/>
Francia		<input type="radio"/>
Germania		<input type="radio"/>
Gran Bretagna		<input type="radio"/>
Svizzera		<input type="radio"/>
Paesi Bassi		<input type="radio"/>
Svezia		<input type="radio"/>
Giappone		<input type="radio"/>
Altro Paese dell'UE (25)		<input type="radio"/>
Altro specificare	

5.	La Sua impresa ha altre sedi oltre a questa? <i>(Possibile più di una risposta)</i>	
	Sì	No
Non ha altre sedi	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
In Lombardia	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
In altre regioni italiane	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
In Unione Europea	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
In altri paesi esteri	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

6.	Quale tipo di investimento ha scelto la Sua impresa per entrare in Italia (Lombardia)? <i>(Possibile più di una risposta)</i>	
	Sì	No
Acquisizione di partecipazioni di controllo in imprese private pre-esistenti	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Acquisizione di partecipazioni di controllo di imprese pubbliche pre-esistenti	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Acquisizione di partecipazioni in private pre-esistenti	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Acquisizione di partecipazioni in imprese pubbliche pre-esistenti	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Nuovo insediamento (<i>greenfield</i>)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Joint venture con impresa italiana	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Altro	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

7.	Longevità dell'investimento	
	In quale anno la sua impresa ha iniziato ad investire in Lombardia?	Anteriore al 2000 <input type="radio"/> Posteriore al 2000 <input type="radio"/> Specificare l'anno: _____

8	Può indicarmi l'importo del fatturato dell'impresa per il 2005?	In classi	Importo Preciso
		<input type="radio"/> <i>Fino a 500 mila Euro</i>	
		<input type="radio"/> <i>Da 500 a 2 milioni di Euro</i>	
		<input type="radio"/> <i>Da 2 milioni a 15 milioni di Euro</i>	
		<input type="radio"/> <i>Da 15 milioni a 50 milioni di Euro</i>	
		<input type="radio"/> <i>Da 50 milioni a 250 milioni di Euro</i>	
		<input type="radio"/> <i>Oltre 250 milioni di Euro</i>	

9	Può dirmi come è variato il fatturato negli ultimi 5 anni?	
	Forte diminuzione	<input type="radio"/>
	Diminuzione	<input type="radio"/>
	Stabile	<input type="radio"/>
	Aumento	<input type="radio"/>
	Forte aumento	<input type="radio"/>

10	Può indicarmi il numero di addetti dell'impresa al 31 12 2005?	In classi	Numero Preciso
		<input type="radio"/> <i>da 1 a 15</i>	
		<input type="radio"/> <i>da 16 a 50</i>	
		<input type="radio"/> <i>da 51 a 100</i>	
		<input type="radio"/> <i>da 101 a 250</i>	
		<input type="radio"/> <i>da 251 a 500</i>	
		<input type="radio"/> <i>da 501 a 1000</i>	
		<input type="radio"/> <i>oltre 1000</i>	

11	Può dirmi la variazione degli addetti negli ultimi 5 anni?
Forte diminuzione	<input type="radio"/>
Diminuzione	<input type="radio"/>
Stabile	<input type="radio"/>
Aumento	<input type="radio"/>
Forte aumento	<input type="radio"/>

12.	Le decisioni che riguardano le seguenti attività vengono prese a livello di: casa madre, filiale locale o sede specializzata?		
	<i>Casa madre</i>	<i>Filiale locale</i>	<i>Sede specializzata</i>
Risorse e Sviluppo	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Design prodotto	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Produzione	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Risorse umane	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Vendite/commerciale	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Amministrazione	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Pubbliche relazioni	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

13.	Fatto 100 il totale degli addetti dell'impresa, quanti hanno come titolo di studio...
Laurea
Diploma
Inferiore al diploma
	100%

14.	Fatto 100 il totale degli addetti dell'impresa, saprebbe indicare quanti provengono?
dalla Regione Lombardia
dal resto d'Italia
da altri Paesi dell'Unione Europea a 25
da altri Paesi extra-europei
	100%

B. Innovazione

		Sì	No
15.	Negli ultimi 2 anni la Sua impresa ha sviluppato innovazioni di prodotto?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

(se la risposta è no, andare alla domanda 17)

		Quota % sul fatturato	
16.	Mi saprebbe indicare la quota approssimativa di fatturato dovuta ad innovazioni di prodotto?	

		Sì	No
17.	Negli ultimi 2 anni la Sua impresa ha registrato nuovi brevetti nella sede della Lombardia?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

		Quota % sui costi totali	
18.	Mi saprebbe indicare la quota delle spese totali destinata ad attività innovative?	

		Quota % sul totale lavoratori	
19.	Mi saprebbe indicare la percentuale degli addetti che svolgono attività di ricerca?	

20.	Adesso le elencherò le principali fonti di innovazione per una impresa. Indichi, per ognuna di esse, quanto ritiene siano importanti per la Sua impresa (1 = Per nulla importante 2= Poco importante; 3= Importante; 4 = Molto importante)			
	1	2	3	4
	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Risorse e Sviluppo (R&S)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Altre fonti interne	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Fornitori	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Clienti	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Concorrenti	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Imprese di consulenza	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Consulenti (Professori universitari)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Università e centri di ricerca	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

C. Attrattività

Se l'anno di investimento è posteriore al 2000 compilare la domanda 21 e poi andare alla domanda 23.

Se l'anno di investimento è anteriore al 2000 saltare la domanda 21 e compilare la domanda 22.

21.	Adesso le elencherò una serie di fattori rilevanti nella scelta di un investimento. Per ognuno indichi quanto ha inciso nella decisione della Sua impresa di investire in Lombardia <i>(1 = Per nulla importante 2= Poco importante; 3= Importante; 4 = Molto importante)</i>				
		1	2	3	4
	Ricerca di nuovi mercati per i prodotti dell'impresa	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
	Presenza di infrastrutture fisiche e di mercato (servizi alle imprese)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
	Presenza di tecnologia appropriata	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
	Disponibilità di forza lavoro qualificata	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
	Facilità nell'accesso al credito	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
	Fattori macroeconomici del paese (inflazione, tassi di cambio, politica fiscale, crescita del Pil...)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
	Politiche governative verso gli investitori (incentivi, stabilità politica...)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
	Aspetti amministrativi e burocratici	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
	Somiglianza culturale e linguistica	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
	Qualità della vita	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
	Competenze del territorio, offerta di università e centri di ricerca	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
	Presenza di settori di punta a livello internazionale	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
	Immagine internazionale della regione	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
	Altro: (<i>Specificare</i>).....	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

Compilare se l'anno di investimento è anteriore al 2000

22.	Adesso le elencherò una serie di fattori rilevanti nella scelta di rimanere in Lombardia. Indichi, per ognuno, se per la Sua impresa rappresenta: <i>(1 = un fattore di difficoltà; 2 = è ininfluyente; 3 = un fattore positivo)</i>			
		1	2	3
	Domanda locale per i beni prodotti dall'impresa	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
	Dotazione di infrastrutture fisiche e di mercato (servizi alle imprese)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
	Presenza di tecnologia appropriata	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
	Disponibilità di forza lavoro qualificata	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
	Facilità nell'accesso al credito	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
	Quadro macroeconomico (inflazione, tassi di cambio, politica fiscale, crescita del Pil...)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
	Politiche governative verso gli investitori (incentivi...)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
	Rapporto con la pubblica amministrazione	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
	Qualità della vita	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
	Competenze del territorio, offerta di università e centri di ricerca	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

Presenza di settori di punta a livello internazionale	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Immagine internazionale della Lombardia	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Presenza di rete di fornitori e distributori	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Altri fattori? (<i>Specificare</i>).....	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

D. Evoluzione della competitività

23.	Quali sono le regioni europee che Lei ritiene possano essere una valida alternativa alla Lombardia come regioni target per un investimento (<i>possibili più risposte</i>)?	
	Catalogna (Barcellona)	<input type="radio"/>
	Baden Wuttemberg (Stoccarda)	<input type="radio"/>
	Ile de France (Parigi)	<input type="radio"/>
	Baviera (Monaco)	<input type="radio"/>
	Renania Westfalia (Dusseldorf)	<input type="radio"/>
	Rhone Alpes (Lione)	<input type="radio"/>
	Provenza (Nizza)	<input type="radio"/>
	Londra	<input type="radio"/>
	Sud est Inghilterra	<input type="radio"/>
	Altre

24.	Com'è cambiata secondo lei la posizione competitiva della Lombardia negli ultimi 5 anni?	<input type="radio"/> è peggiorata <input type="radio"/> è rimasta costante <input type="radio"/> è migliorata

E. Ricadute

25.	Quali sono, in ordine di importanza, gli impatti più significativi che la presenza di imprese multinazionali genera sul territorio lombardo? <i>Massimo 3 risposte (Indicare con 1 la più importante, con 2 la seconda in ordine di importanza, con 3 la terza più importante)</i>	
	Stimolo all'innovazione dei fornitori locali	
	Aumento dell'occupazione	
	Miglioramento della qualità della vita	
	Nascita di nuove imprese locali	
	Contributo positivo all'immagine e alla reputazione internazionale del territorio	
	Stimolo all'attività di ricerca nelle Università	
	Maggiore soddisfazione della domanda locale	

26.	Quanto sono importanti per la vita economica della Sua impresa i seguenti attori locali? <i>(1 = Per nulla importante 2= Poco importante; 3= Importante; 4 = Molto importante)</i>				
		1	2	3	4
	Fornitori locali	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
	Clienti locali	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
	Concorrenti locali	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
	Università e centri di ricerca	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
	Congressi e fiere	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

27.	Le elencherò una serie di affermazioni, mi indichi per ognuna quanto è d'accordo <i>(1 = Per nulla d'accordo; 2= Poco d'accordo; 3= D'accordo; 4 = Molto d'accordo)</i>				
		1	2	3	4
	I fornitori locali hanno preparazione tecnico-professionale adeguata	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
	I fornitori locali hanno capacità produttiva sufficiente a soddisfare i livelli di domanda	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
	I fornitori locali hanno una organizzazione aziendale adeguata e buona capacità manageriale	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
	I fornitori locali offrono un buon rapporto qualità prezzo	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
	I fornitori locali sono tempestivi e flessibili nel soddisfare gli ordini	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
	I fornitori locali si aggiornano costantemente e sono portati all'innovazione	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

		Quota % sul totale acquisti
28.	Fatto 100 il totale degli approvvigionamenti, quale è la quota sugli stessi che la Sua impresa acquista dai fornitori locali?	

29.	Mi sa dire, in ordine di importanza, le principali forme di collaborazione e o supporto attivate nei confronti dei fornitori locali? <i>Massimo 3 risposte (Indicare con 1 la più importante, 2 la seconda in importanza, 3 la terza più importante)</i>	
	Trasferimento di competenze e buone pratiche amministrative ed economiche	
	Trasferimento di competenze e conoscenze tecnologiche	
	Concessione in uso di macchinari	
	Supporto tecnologico e amministrativo	

Trasferimento di personale	
Gestione congiunta di fasi del processo produttivo	
Collaborazione alla definizione della strategia competitiva	

30.	Indichi adesso, per ognuna delle attività che le elencherò, quanto è importante per la Sua impresa nella relazione con i clienti locali <i>(1 = Per nulla importante 2= Poco importante; 3= Importante; 4 = Molto importante)</i>				
		1	2	3	4
	Le materie prime o componenti da assemblare	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
	L'Assemblaggio o altre fasi produttive	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
	La fornitura di servizi specializzati	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
	La fornitura di servizi generali	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
	Ci sono altre attività importanti nella relazione con i clienti locali?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

F. Policies

31.	Infine le elencherò adesso una serie di politiche/iniziative, indichi per ognuna quanto è importante secondo Lei per migliorare l'ambiente economico in cui opera la Sua impresa <i>(1 = Per nulla importante 2= Poco importante; 3= Importante; 4 = Molto importante)</i>				
		1	2	3	4
	Organizzazione di seminari per promuovere occasioni di interscambio	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
	Sviluppo di strumenti informatici aggiornati per migliorare l'incontro domanda-offerta	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
	Esposizioni e missioni commerciali per promuovere l'immagine della regione	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
	Incentivi per la cooperazione innovativa	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
	Agevolazioni amministrative e burocratiche alle imprese che investono	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
	Promozione delle aggregazioni di imprese	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
	Supporto ai corsi di formazione privati	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
	Agevolazioni fiscali per le imprese che investono	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
	Trasparenza e semplificazione amministrativa	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
	Potenziamento infrastrutture di viabilità e logistica	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
	Politiche per l'occupazione	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>