



Università degli Studi di Ferrara

DOTTORATO DI RICERCA IN "ECONOMIA E MANAGEMENT DELL'INNOVAZIONE E SOSTENIBILITÀ"

CICLO XXIX

COORDINATORE Prof. Azzali Stefano e Prof. Vagnoni Emidia

ANCORATO VS DISANCORATO: MODELLI ED EVOLUZIONI TRA LOCALE E GLOBALE I FLUSSI DI PARTECIPAZIONI CON L'ESTERO DELLE IMPRESE DELL'EMILIA ROMAGNA

Settore Scientifico Disciplinare SECS-P/06

Dottorando

Dott. Michetti Matteo

Tutore

Prof. Poma Lucio

Anni 2014/2017

RINGRAZIAMENTI

In tutte le circostanze in cui ci si trova a portare a termine un compito lungo ed impegnativo, non si tratta mai di un esercizio intellettuale svolto in solitudine.

Il mio caso non fa certo eccezione.

Il mio pensiero e ringraziamento va innanzitutto al mio relatore Prof. Lucio Poma che mi ha dato l'opportunità e il sostegno per intraprendere e completare con entusiasmo questo percorso formativo.

Un contributo decisivo per sviluppare la mia ricerca mi è stato dato dal Dott. Francesco Nicolli che ringrazio di cuore.

Una sincera gratitudine va anche al Dott. Federico Frattini che mi ha dedicato tempo e supporto per arrivare sino a qui.

Vorrei anche menzionare con riconoscenza staff e faculty del Dipartimento di Economia dell'Università di Ferrara per avermi accolto in questi anni, dandomi l'opportunità di raccogliere stimoli e input fondamentali per la mia ricerca.

Ricordo con piacere i tanti momenti formativi di questi anni. Ringrazio tra gli altri i membri dell'ERSA (European Regional Science Association), per i giorni intensi della summer school 2016 e i Prof. Riccardo Crescenzi e Simona Iammarino del Geography and Environment Department della London School of Economics and Political Science, per la disponibilità accordatami.

In qualità di studente – lavoratore, non posso non avere un debito di riconoscenza nei confronti del Dott. Roberto Righetti, Direttore di Ervet, che mi ha consentito di bilanciare gli impegni lavorativi con i tempi dello studio, indispensabili per portare avanti la presente ricerca.

Un grazie ai colleghi di lavoro, in particolare a Claudio, compagno ideale di lavoro, ma soprattutto amico carissimo.

E poi gli amici vicini e lontani, senza i quali nulla avrebbe senso.

La famiglia, in senso stretto e ampio, biologica ma non solo.

A mio fratello Raffaele che so che mi vuol bene ed io a lui, Carolina e i due miei baldi giovani nipoti, Tommaso e Francesco.

Un pensiero speciale a mio padre che non c'è più, eppure c'è ancora, eccome se c'è.

Un grazie a mia madre che rimane fonte d'ispirazione, costante ed inesauribile, della mia vita.

A Marta per tante cose, per la pazienza e l'amore incondizionato.

SOMMARIO

INTRODUZIONE E PROBLEMATICA DELLA RICERCA	13
1. L'ORGANIZZAZIONE INTERNAZIONALE DELLA PRODUZIONE: VERSO UN NUOVO PARADIGMA	19
Globalizzazione: la Pax Britannica (inizio rivoluzione industriale – 1913)	20
Globalizzazione: la Pax Americana (1946 – '80)	23
Globalizzazione: verso un ordine plurale (fine '80 – oggi).....	24
1.1 Globalizzazione: <i>the great unbundling(s)</i>	28
1.2 Una chiave di lettura: sulle spalle dei classici.....	33
1.3 L'organizzazione internazionale della produzione nel XXI secolo: le catene globali del valore	57
1.4 Il tramonto degli Stati nazionali: un nuovo protagonismo per la dimensione territoriale	74
2. L'EMILIA-ROMAGNA NEL CONTESTO COMPETITIVO GLOBALE	90
2.1 Un territorio strategico per l'Italia, un sistema produttivo ad alta vocazione manifatturiera.	94
2.2 L'internazionalizzazione del sistema produttivo regionale	106
2.2.1 Internazionalizzazione commerciale: l'incremento del contributo della domanda estera alla crescita economica.	107
2.2.2 L'internazionalizzazione produttiva: gli investimenti diretti esteri e le imprese multinazionali	115
2.3 La polarizzazione del sistema produttivo regionale: alcune evidenze dai microdati delle imprese.....	128
2.4 Una chiave di lettura: l'effetto del fattore della multinazionalità dell'impresa sulle sue performance economiche	138
3. IMPRESE INTERNAZIONALIZZATE VS IMPRESE DOMESTICHE: LA VOCAZIONE INTERNAZIONALE RAPPRESENTA UN VANTAGGIO COMPETITIVO? 143	
3.1 La vocazione all'internazionalizzazione produttiva delle società di capitale dell'Emilia-Romagna: il campione di riferimento	145
3.2 Risultati.....	149
3.3 Il fattore della dimensione d'impresa.....	156
3.4 Le principali evidenze dell'analisi descrittiva: alcune considerazioni	160
4. IMPRESE INTERNAZIONALIZZATE E RISULTATI ECONOMICI: EVIDENZE EMPIRICHE DA UN PANEL DI SOCIETA DI CAPITALI DELL'EMILIA-ROMAGNA....	162
4.1 Internazionalizzazione e risultati d'impresa: una sintesi dalla letteratura di riferimento	164
4.2 Quesito e disegno valutativo: dalla correlazione alla causalità	172
4.3 Dati e descrizione del campione	176

4.4	La <i>Total Factor Productivity</i> (TFP) o Produttività Totale dei Fattori	181
4.5	<i>Propensity Score Matching</i> (PSM) e <i>Difference-in-Differences</i> (DID) estimators	186
4.6	Risultati.....	193
5.	CONSIDERAZIONI CONCLUSIVE.....	198
5.1	Alcune considerazioni di policy e “sulla” policy.....	201
	Bibliografia.....	207
	Appendice	219
A.	Mappatura delle filiere produttive per codici ATECO 2007 (fonte: Ervet spa)	219
B.	Settori di attività economica utilizzati per la stima della <i>Total Factor Productivity</i>	233
C.	Dettaglio delle stime del modello <i>Propensity Score Matching</i> e <i>Difference in Differences</i> in ambiente STATA.	234

Indice delle figure:

Figura 1 - Valore delle esportazioni di beni nel mondo, 1948-2014 (valori correnti, fonte: elab. propria su dati WTO).....	13
Figura 2 - Crescita del PIL 1980 – 2012, economie avanzate (Developed) ed in via di sviluppo (Developing) (tasso medio annuo, prezzi costanti, fonte: IMF World Economic Outlook and WTO Secretariat calculations).....	25
Figura 3 - Valore pro capite dell'esportazioni di beni e servizi in alcuni Paesi selezionati, 1980-2012 (prezzi in dollari 1990, fonte: WTO Secretariat).....	26
Figura 4 - Esempio di <i>Vertical specialisation</i>	29
Figura 5 - Vecchio e nuovo paradigma, (fonte: Baldwin, 2006).....	32
Figura 6 - Costi di trasporto e comunicazione, 1920-1990 (numero indice, fonte World Bank).....	39
Figura 7 - Tariffe sulle importazioni di beni manifatturieri – media mondiale – 2011.....	47
Figura 8 - Tariffe sulle importazioni di beni manifatturieri – media mondiale – 2011.....	47
Figura 9 - Valore medio delle tariffe sull'importazioni di beni manifatturieri: Mondo Vs Cina.....	49
Figura 10 - Valore dell'export e dell'import di beni della Cina (1980-2016, valori correnti).....	49
Figura 11 - Confronto PIL mondiale e Commercio mondiale 1980 – 2015 e previsioni 2016-2020 (tassi reali di variazione annuali, valori %, fonte: elaborazione propria su dati Prometeia).....	51
Figura 12 - "Vincenti" e "perdenti" della globalizzazione. Variazione% 1988-2008 del reddito reale, per percentili della distribuzione del reddito globale (fonte: Milanovic, World Bank, 2012).....	54
Figura 13 - Contenuto di valore aggiunto nelle esportazioni: come funziona (fonte: UNCTAD).....	59
Figura 14 - Scomposizione del valore dell'export dei primi 25 Paesi esportatori in valore aggiunto estero e domestico (2010, fonte: UNCTAD).....	61
Figura 15 - Contenuto di valore aggiunto estero nelle esportazioni per settore produttivo (valori%, 2010, fonte: UNCTAD).....	62
Figura 16 - Fattori chiave della governance di una GVC (fonte: Gereffi et al., 2005).....	66
Figura 17 - Cinque diversi modelli di governance delle GVCs (fonte: Gereffi et al., 2005).....	68
Figura 18 - Quota dell'export globale e del valore.....	69
Figura 19 - Correlazione tra partecipazione alle GVCs e crescita del PIL pro-capite.....	70
Figura 20 - La regione Emilia-Romagna (fonte: ERVET - Emilia-Romagna Valorizzazione Economica del Territorio SpA).....	91
Figura 21 - La regione Emilia-Romagna (fonte: ERVET - Emilia-Romagna Valorizzazione Economica del Territorio SpA).....	94
Figura 22 - PIL per abitante in parità di potere d'acquisto,.....	96
Figura 23 : <i>I settori industriali dell'Emilia-Romagna a forte concentrazione territoriale (fonte: ERVET- Emilia-Romagna Valorizzazione Economica del Territorio SpA).....</i>	103
Figura 24 - Import, export e saldo dell'Emilia-Romagna, dinamica 1987-2017e (valori correnti, 2017 valore stimato, fonte: Prometeia).....	109
Figura 25 - Apertura internazionale dell'economia dell'Emilia-Romagna (valori correnti, fonte: elaborazione propria su dati Prometeia).....	109
Figura 26 - Contributo della domanda estera netta alla variazione del PIL dell'Emilia-Romagna, anni 1983-2017e, variazione media annua (valori concatenati, anno base 2010, stime 2017 (fonte: elaborazione propria su dati Prometeia).....	110
Figura 27 - Export per filiera produttiva, 2016 (valori correnti, fonte: elaborazione propria su dati Istat, tassonomia filiere: Ervet SpA).....	111
Figura 28 - Composizione dell'export dell'Emilia-Romagna, 1992 e 2016 (valori%, fonte: elaborazione propria su dati Istat).....	112
Figura 29 - Export dell'Emilia-Romagna, dati in valore Vs quantità, variazione 2016/1992 (Var.%, fonte: elaborazione propria su dati Istat).....	113

Figura 30 - Export dell'Emilia-Romagna, euro per Kg 1992-2002-2012-2016 (fonte: elaborazione propria su dati Istat).....	113
Figura 31 - Numero di esportatori e valore dell'export dell'Emilia-Romagna, andamento 2006-2016, (valori assoluti, export a valori correnti, fonte: elaborazione propria su dati Istat).....	113
Figura 32 - Export dell'Emilia-Romagna per area geografica di destinazione, 1992 e 2016 (valori%, fonte: elaborazione propria su dati Istat).....	114
Figura 33 - Flussi mondiali di IDE in entrata per area geografica, 1990-2016 (miliardi di dollari correnti, fonte: UNCTAD)	119
Figura 34 - Flussi mondiali di IDE in uscita per area geografica, 1990-2016 (miliardi di dollari correnti, fonte: UNCTAD)	119
Figura 35 - Stocks di IDE in entrata e in uscita in Italia in rapporto al PIL (valori percentuali, fonte: elaborazione propria su dati UNCTAD).....	121
Figura 36 - Consistenze IDE dell'Emilia-Romagna in entrata (inward) e in uscita (outward), 2007-2015 (miliardi di euro, fonte: elab. propria su dati Banca d'Italia)	122
Figura 37 - Consistenze IDE Emilia-Romagna su totale Italia, 2007-2015 (valori%, fonte: elab. propria su dati Banca d'Italia)	122
Figura 38 - Composizione settoriale stock IDE Inward, 2015 (fonte: elab. propria su dati Banca d'Italia).....	123
Figura 39 - Composizione settoriale stock IDE Outward, 2015 (fonte: elab. propria su dati Banca d'Italia).....	123
Figura 40 - Composizione geografica IDE Inward, 2015 (fonte: elab. propria su dati Banca d'Italia)	124
Figura 41 - Composizione geografica IDE Outward, 2015 (fonte: elab. propria su dati Banca d'Italia)	124
Figura 42 - Dinamica 2015/2007 IDE in entrata in Emilia-Romagna (var.%, fonte: elab. propria su dati Reprint-ICE)	127
Figura 43 - Dinamica 2015/2007 IDE in uscita dall'Emilia-Romagna (var.%, fonte: elab. propria su dati Reprint-ICE)	127
Figura 44 - Dinamica valore aggiunto 2008 -2015: confronto tra il nostro campione di riferimento e il totale dell'Emilia-Romagna (valori assoluti e quote%, fonte: elaborazione propria su dati Istat e AIDA-Bureau Van Dijk)	131
Figura 45 - Analisi dispersione del Fatturato, anni 2008-2015, milioni di euro (v. correnti, fonte: elaborazione propria su dati AIDA – Bureau Van Dijk)	133
Figura 46 - Analisi dispersione del Valore aggiunto, anni 2008-2015, milioni di euro (v. correnti, fonte: elaborazione propria su dati AIDA – Bureau Van Dijk).....	133
Figura 47 - Analisi dispersione del Risultato operativo, anni 2008-2015, milioni di euro (v. correnti, fonte: elaborazione propria su dati AIDA – Bureau Van Dijk).....	133
Figura 48 - Analisi dispersione del Costo del personale, anni 2008-2015, milioni di euro (v. correnti, fonte: elaborazione propria su dati AIDA – Bureau Van Dijk).....	133
Figura 49 - Analisi dispersione del Totale attività, anni 2008-2015, milioni di euro (v. correnti, fonte: elaborazione propria su dati AIDA – Bureau Van Dijk).....	133
Figura 50 - Analisi dispersione del Patrimonio netto, anni 2008-2015, milioni di euro (v. correnti, fonte: elaborazione propria su dati AIDA – Bureau Van Dijk).....	133
Figura 51 - Livello di concentrazione dei risultati economici delle imprese, indice di Herfindahl, valori al 2008 e al 2015, (fonte: elaborazione propria su dati AIDA-Bureau Van Dijk).....	135
Figura 52 - Panel società di capitali, Fatturato 2008-2015 per classi di fatturato, numero indice 2008=100 (valori correnti, fonte: elaborazione propria su dati AIDA – Bureau Van Dijk).....	136
Figura 53 - Panel società di capitali, Valore aggiunto 2008-2015 per classi di fatturato, numero indice 2008=100 (valori correnti, fonte: elaborazione propria su dati AIDA – Bureau Van Dijk)	136
Figura 54 - Panel società di capitali, Utile/perdita netta 2008-2015 per classi di fatturato, numero indice 2008=100 (valori correnti, fonte: elaborazione propria su dati AIDA – Bureau Van Dijk)	137

Figura 55 - Panel società di capitali, Costo del personale 2008-2015 per classi di fatturato, numero indice 2008=100 (valori correnti, fonte: elaborazione propria su dati AIDA – Bureau Van Dijk)	137
Figura 56 - Panel società di capitali, ROE 2008-2015 per classi di fatturato, numero indice 2008=100 (valori correnti, fonte: elaborazione propria su dati AIDA – Bureau Van Dijk).....	137
Figura 57 - Panel società di capitali, Totale attività 2008-2015 per classi di fatturato, numero indice 2008=100 (valori correnti, fonte: elaborazione propria su dati AIDA – Bureau Van Dijk).....	137
Figura 58 - Panel società di capitali, Patrimonio netto 2008-2015 per classi di fatturato, numero indice 2008=100 (valori correnti, fonte: elaborazione propria su dati AIDA – Bureau Van Dijk)	137
Figura 59 - Andamento dei fatturati totale ed estero delle imprese industriali dell'Emilia-Romagna, anni 2009-2016 (numero indice 100=2009, valori correnti, fonte: elaborazione propria su dati Indagine congiuntura industriale Unioncamere Emilia-Romagna)	141
Figura 60 – Livello di integrazione verticale per gruppo di impresa (Valore aggiunto/Fatturato, valor medio per impresa 2015, fonte: elaborazione propria su dati AIDA)	149
Figura 61 – Livello delle Attività per gruppo di impresa (Totale Attività, valor medio per impresa, migliaia di euro 2015, fonte: elaborazione propria su dati AIDA)	149
Figura 62 – Livello di Patrimonializzazione per gruppo di impresa (Patrimonio netto, valor medio per impresa, migliaia di euro 2015, fonte: elaborazione propria su dati AIDA)	150
Figura 63 – Livello di (in) dipendenza finanziaria per gruppo di impresa (numero indice, 0% = tot dipendenza da capitale di terzi; 100% = tot capitale proprio, valor medio per impresa 2015, fonte: elaborazione propria su dati AIDA)	150
Figura 64 – Livello di Redditività per gruppo di impresa (Utile/perdita di esercizio, valor medio per impresa, migliaia di euro 2015, fonte: elaborazione propria su dati AIDA)	151
Figura 65 – Livello di Produttività del lavoro (Valore aggiunto per dipendente, valor medio per impresa, migliaia di euro, 2015, fonte: elaborazione propria su dati AIDA)	151
Figura 66 – Distribuzione delle imprese internazionalizzate e relativi dipendenti per provincia (valori % 2015, fonte: elaborazione propria su dati AIDA)	152
Figura 67 – Distribuzione delle imprese internazionalizzate e relativi dipendenti per filiera produttiva (valori % 2015, fonte: elaborazione propria su dati AIDA)	154
Figura 68 – Livello di integrazione verticale per gruppo di impresa (Valore aggiunto/Fatturato, valor medio per impresa 2015, fonte: elaborazione propria su dati AIDA)	158
Figura 69 – Livello delle Attività per gruppo di impresa (Totale Attività, valor medio per impresa, migliaia di euro 2015, fonte: elaborazione propria su dati AIDA)	158
Figura 70 – Livello di Patrimonializzazione per gruppo di impresa (Patrimonio netto, valor medio per impresa, migliaia di euro 2015, fonte: elaborazione propria su dati AIDA)	158
Figura 71 – Livello di (in) dipendenza finanziaria per gruppo di impresa (numero indice, 0% = tot dipendenza da capitale di terzi; 100% = tot capitale proprio, valor medio per impresa 2015, fonte: elaborazione propria su dati AIDA)	158
Figura 72 – Livello di Redditività per gruppo di impresa (Utile/perdita di esercizio, valor medio per impresa, migliaia di euro 2015, fonte: elaborazione propria su dati AIDA)	158
Figura 73 – Livello di Produttività del lavoro (Valore aggiunto per dipendente, valor medio per impresa, migliaia di euro, 2015, fonte: elaborazione propria su dati AIDA)	158
Figura 74 - Produttività e capacità di esportare delle imprese (fonte: Greenaway e Kneller, 2007)	164
Figura 75 - Produttività e propensione all'internazionalizzazione dell'impresa (fonte: elab. propria)	166
Figura 76 - Il disegno valutativo: il framework teorico (fonte: Navaretti e Castellani, 2004).....	173
Figura 77 - Andamento della TFP (fixed effects estimator, fonte: elaborazione propria)	185
Figura 78 - Andamento della TFP (Levinsohn-Petrin estimator, fonte: elaborazione propria)	185
Figura 79 - Risultati di sintesi della procedura del <i>PSM</i> e <i>DID</i> con variabile di performance: Ricavi (in log, elaborazione propria in ambiente Stata)	194

Figura 80 - Risultati di sintesi della procedura del <i>PSM</i> e <i>DID</i> con variabile di performance: Valore aggiunto (in log, fonte: elaborazione propria in ambiente Stata)	195
Figura 81 - Risultati di sintesi della procedura del <i>PSM</i> e <i>DID</i> con variabile di performance: Total Factor Productivity (in log, elaborazione propria in ambiente Stata)	195
Figura 82 - Risultati di sintesi della procedura del <i>PSM</i> e <i>DID</i> con variabile di performance: Monte Salari (in log, elaborazione propria in ambiente Stata)	196

Indice delle tabelle:

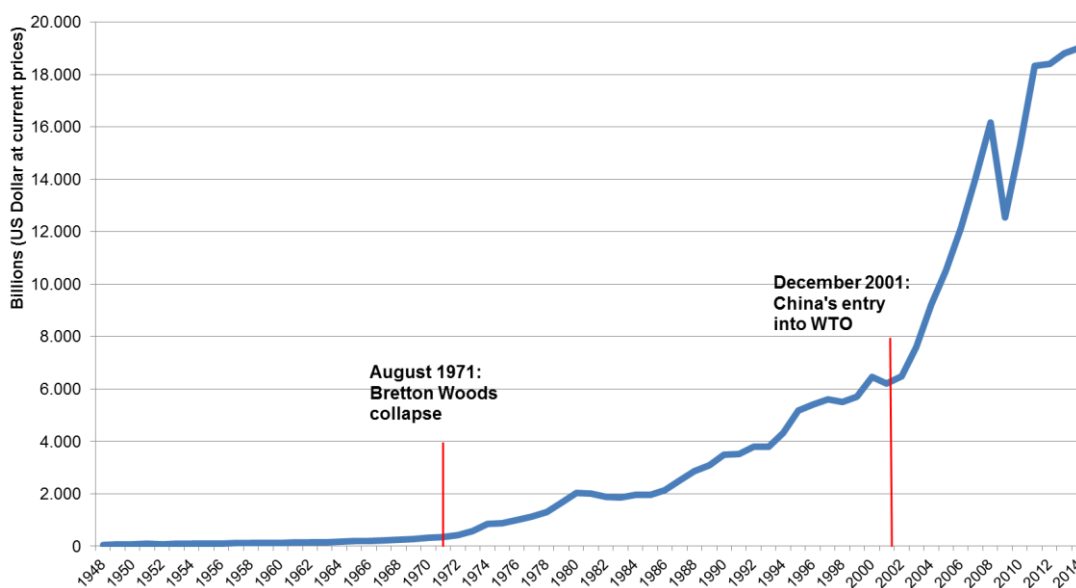
Tabella 1 - Risultati della ricerca su Google Scholar del termine “globalizzazione”, 1980-2016 (fonte: http://scholar.google.it/ , ricerca condotta il 4 Novembre 2016).....	19
Tabella 2 - Livelli di industrializzazione pro-capite	21
Tabella 3 - Valore delle esportazioni mondiali sul totale del PIL mondiale (v.percentuali, fonte: World Bank, OECD countries only, 1995).....	24
Tabella 4 - Costi di trasporto 1830-1910	38
Tabella 5 - Livello medio delle tariffe sui beni.....	41
Tabella 6 - Livello medio delle tariffe doganali sui.....	42
Tabella 7 - Risultati della ricerca su Google Scholar del termine “global value chains”, 1980-2016	57
Tabella 8 - Emilia-Romagna Vs Italia (fonte: elaborazione propria su dati Istat)	95
Tabella 9 - Unità Locali e addetti nei settori produttivi dell'Emilia-Romagna (esclusa l'agricoltura), anno 2011 (Fonte: elaborazione propria su dati Censimento Industria e Servizi 2011, Istat)	97
Tabella 10 - Unità locali e addetti del sistema produttivo dell'Emilia-Romagna: composizione percentuale per macrosettori di attività, anni 2001-2008-2011 (Fonte: elaborazione propria su dati Censimento Industria e Servizi 2001 e 2011, Istat)	98
Tabella 11 - Settori di attività economica dell'Emilia-Romagna con almeno mille addetti, specializzati rispetto all'Italia in termini di addetti, anno 2011 (Fonte: elaborazione propria su dati Censimento Industria e Servizi 2011, Istat)	100
Tabella 12 - Settori industriali dell'Emilia-Romagna con almeno mille addetti, specializzati rispetto all'Italia in termini di addetti, anno 2011 (Fonte: elaborazione propria su dati Censimento Industria e Servizi 2011, Istat).....	101
Tabella 13 - Settori dei servizi dell'Emilia-Romagna con almeno mille addetti, specializzati rispetto all'Italia in termini di addetti, anno 2011 (Fonte: elaborazione propria su dati Censimento Industria e Servizi 2011, Istat).....	102
Tabella 14 - I settori dell'Emilia-Romagna a forte concentrazione territoriale, addetti, anno 2011 (Fonte: elaborazione propria su dati Censimento Industria e Servizi 2011, Istat)	104
Tabella 15 - Il commercio con l'estero delle regioni italiane, dati di sintesi 2016 (fonte: Istat, Prometeia).....	108
Tabella 16 - Export dell'Emilia-Romagna, top 10 Paesi di destinazione, 1992 e 2016 (valori%, fonte: elaborazione propria su dati Istat).....	114
Tabella 17 - Flussi e consistenze di IDE, esportazioni e PIL, su scala mondiale, vari anni (miliardi di dollari correnti, fonte: UNCTAD).....	119
Tabella 18 - Stock di IDE in entrata sul PIL nazionale (valori%, fonte:elab. propria su dati UNCTAD)	121
Tabella 19 - Stock di IDE in uscita sul PIL nazionale (valori%, fonte:elab. propria su dati UNCTAD)	121
Tabella 20 - Imprese internazionalizzate in entrata per macro-area e regione d'appartenenza: numerosità, addetti e fatturato (2015, v.assoluti e quota%, fonte: Reprint)	125
Tabella 21 - Imprese estere partecipate da imprese italiane per macro-area e regione d'appartenenza: numerosità, addetti e fatturato (2015, v.assoluti e quota%, fonte: Reprint).....	126
Tabella 22 - Campione di riferimento: imprese, fatturato e valore aggiunto per classi di fatturato delle imprese, anno 2015 (fonte: elaborazione propria su dati AIDA-Bureau Van Dijk)	130
Tabella 23 - Imprese del campione per tipologia di internazionalizzazione, valori aggregati (dati 2015, fonte: elaborazione propria su dati AIDA)	147
Tabella 24 - Imprese del campione per tipologia di internazionalizzazione, valori medi per impresa (dati 2015, fonte: elaborazione propria su dati AIDA)	148
Tabella 25 - Specializzazione territoriale per gruppo di imprese (indicatore di specializzazione in termini di dipendenti à la Balassa, 2015, fonte: elaborazione propria su dati AIDA)	152

Tabella 26 – Specializzazione per filiera produttiva per gruppo di imprese (indicatore di specializzazione in termini di dipendenti à la Balassa, 2015, fonte: elaborazione propria su dati AIDA)	155
Tabella 27 – Imprese del campione per tipologia, valori medi per impresa (dati 2015, fonte: elaborazione propria su dati AIDA)	157
Tabella 28 - Imprese del campione, con relativi ricavi e dipendenti aggregati, per settore di attività economica (Fonte: elaborazione propria su dati AIDA –Bureau Van Dijk)	179
Tabella 29 - Imprese switching, con relativi ricavi e dipendenti aggregati, per settore di attività economica (Fonte: elaborazione propria su dati AIDA –Bureau Van Dijk)	180
Tabella 30 - Imprese switching sul totale delle imprese del campione, quote% (Fonte: elaborazione propria su dati AIDA –Bureau Van Dijk)	180
Tabella 31 - Total Factor Productivity, variabili utilizzate nei due modelli di stima utilizzati (fonte: elaborazione propria su dati AIDA – Bureau Van Dijk)	184
Tabella 32 - Propensity score matching, descrizione delle variabili del modello	190

INTRODUZIONE E PROBLEMATICHE DELLA RICERCA

La storia economica degli ultimi 15-20 anni è la storia della crescita esponenziale dei flussi di merci e servizi in tutto il mondo, ad un ritmo mai sperimentato in precedenza. Quando si parla di globalizzazione si parla di un fenomeno complesso, che trae spunto proprio dalla più intensa compenetrazione tra Paesi e relative popolazioni, possibile grazie all'impulso straordinario fornito dal commercio internazionale.

Figura 1 - Valore delle esportazioni di beni nel mondo, 1948-2014 (valori correnti, fonte: elab. propria su dati WTO)



Le grandi trasformazioni geopolitiche della fine del XX secolo, la drastica riduzione dei costi di trasporto e di comunicazione conseguente ai progressi della tecnologia e la significativa riduzione dei costi e delle tariffe associati al commercio internazionale, hanno fortemente ampliato *l'extent of the market* (Smith, 1776), determinando livelli progressivamente più spinti di divisione del lavoro e specializzazione produttiva.

I processi produttivi sono tipicamente costituiti da una pluralità di stadi sequenziali. Da questo punto di vista, la produzione dei moderni dispositivi per la telefonia e le telecomunicazioni non risulta molto diversa da quella degli spilli durante la rivoluzione industriale alla fine del XVIII secolo in Inghilterra¹. La differenza sostanziale consiste

¹ “One man draws out the wire, another straightens it, a third cuts it, a fourth points it, a fifth grinds it at the top for receiving the head; to make the head requires two or three distinct operations; to put it on, is a peculiar business, to whiten the pins is another; it is even a trade by itself to put them into the paper; and the important business of making a pin is, in this manner, divided into about

nel fatto che negli ultimi decenni le catene del valore hanno assunto una dimensione sovra-nazionale, in conseguenza di un impulso alla frammentazione delle diverse fasi produttive (*the great unbundling*, Baldwin, 1999, 2006) e dello spazio fisico nel quale esse si dispiegavano ed alla successiva riallocazione delle medesime su scala globale, in una logica di ottimizzazione efficientistica dell'intero processo produttivo.

La crescita esponenziale del commercio intra-industriale di merci e servizi è il segno più evidente di questi cambiamenti. Al commercio internazionale di beni finali si è affiancato il commercio di componenti e semilavorati, contribuendo alla formazione di catene globali del valore che divengono il cuore della nuova divisione internazionale del lavoro. Data la pervasività di questo fenomeno, filiere produttive sempre più aperte e globali sono oggi un vero e proprio paradigma dell'organizzazione industriale, un cambiamento strutturale di cui sia sul versante dell'analisi economica sia della programmazione delle policy non si può non tenere conto (Gereffi, 2005).

La segmentazione internazionale della produzione è strettamente connessa alla tendenza alla "specializzazione verticale" (Hummels, 2001). In particolare l'*offshoring* di alcuni stadi del processo produttivo da parte delle imprese di un paese avanzato in un paese in via di sviluppo in cui risultino minori i costi di produzione e di transazione internazionale, ha consentito di aumentare la loro competitività, combinando la tecnologia dell'uno con il fattore lavoro dell'altro. L'oggetto della delocalizzazione consiste il più delle volte in un pacchetto completo, fatto non solo di impianti e attrezzature industriali (*hardware*), ma anche del *know-how* e delle tecnologie necessarie per il suo funzionamento, del capitale umano altamente professionalizzato in grado di gestire l'intero processo, delle procedure per il controllo della qualità ecc.. Vanno poi considerati i servizi a monte e a valle della fase della trasformazione industriale, necessari per determinare un ecosistema realmente produttivo, quali innanzitutto le infrastrutture e la logistica, la rete delle comunicazioni, gli intermediari finanziari. Ecco che il commercio oltre ad essere *Trade in goods*, diventa sempre più anche *Trade in tasks* (Grossman, Rossi-Hansberg, 2006), o *Trade in investment-services-intellectual property nexus* (Baldwin 2011), nel senso che ad essere commerciato è un insieme complesso di fattori produttivi, tecnologia, *know-how* specialistico e risorse umane, in precedenza concentrate geograficamente.

eighteen distinct operations, which, in some manufactories, are all performed by distinct hands, though in others the same man will sometimes perform two or three of them". (Adam Smith , 1776)

In un quadro evolutivo con queste caratteristiche, gli Stati nazionali hanno perso terreno a vantaggio dei territori e delle società locali (Ohmae, 1995), per due ragioni di fondo (Rullani, 2014):

- I. come già anticipato, per effetto della rivoluzione tecnologica (in senso lato, ICT, automazione ecc..) e dell'integrazione delle economie mondiali, una quota significativa dei saperi impiegati nella produzione ("la conoscenza codificabile e codificata") sono diventati mobili, cominciando ad essere trasferiti in dosi crescenti nei luoghi dotati di maggiori capacità di attrazione.
- II. nei Paesi che hanno esportato nel mondo i loro modelli replicabili e trasferibili (di prodotto, processo, di servizio ecc.), il motore dell' economia è rimasto ancorato ad un tipo di conoscenza ("la *conoscenza generativa*") che serve per ibridare, personalizzare, gestire interattivamente le soluzioni e i prodotti replicabili. Questo genere di conoscenza, "*è legata al contesto di vita e di lavoro delle persone*", e come tale risulta ancorata ad ogni specifico territorio.

Le dinamiche appena descritte hanno catapultato il territorio (o comunque la dimensione sub-nazionale) al centro dello sviluppo economico del nostro secolo, impattando frontalmente il ruolo delle politiche territoriali e della governance locale (Poma, 2003, 2014).

Per una regione quale l'Emilia-Romagna, la portata dei cambiamenti enunciati definisce un nuovo livello di azione e di complessità con il quale misurarsi. Con il suo patrimonio di oltre 70 mila società di capitali che impiegano oltre un milione di addetti, di cui quasi 400 mila nella sola industria manifatturiera², l'Emilia-Romagna sta infatti giocando una partita importante nelle dinamiche di ricomposizione dell'organizzazione internazionale del lavoro.

Un rischio serio è che si assista ad un fenomeno di disintegrazione tra le imprese committenti di medie e grandi dimensioni e le imprese di subfornitura locali e dunque all'indebolimento del radicamento territoriale che finora ha caratterizzato gran parte del tessuto manifatturiero regionale, con l'effetto di una crescente concentrazione dei risultati economici in capo ad un numero relativamente limitato imprese, ovvero di una polarizzazione tra l'impresa specializzata in fasi, magari attiva nel campo della subfornitura e l'impresa medio-grande, situata al vertice della catena (trans-nazionale) della produzione, con tutte le conseguenti criticità in termini di decadimento del livello di occupazione e di un generale depauperamento della varietà di produzioni, dei

² Fonte: Archivio Statistico Imprese Attive (ASIA), Istat, anno 2014

saperi tecnici (formali e informali) e del potenziale innovativo del tessuto imprenditoriale regionale.

La ricerca vuole mettere in luce le dinamiche di cambiamento in atto in un sistema economico e imprenditoriale complesso e articolato come quello dell'Emilia-Romagna, nel quale convivono sistemi produttivi principalmente orientati al mercato interno e gruppi d'impresa fortemente proiettati verso i mercati internazionali. L'evidenza empirica sul caso dell'Emilia-Romagna è carente, nonostante il tema risulti rilevante per le sue implicazioni di *policy*. Appare di sicuro interesse, infatti, comprendere se un incremento del livello di multinazionalità delle imprese regionali, possa influire sul livello di competitività del sistema produttivo regionale, con le relative conseguenze in termini di posizionamento internazionale e benessere del territorio dell'Emilia-Romagna.

Il primo capitolo affronta i grandi cambiamenti a livello di scenario economico internazionale. L'obiettivo è quello di descrivere l'insieme degli eventi che nel corso degli ultimi venti/trent'anni hanno radicalmente mutato i contorni dell'organizzazione della produzione su scala mondiale, provando più in generale a dare un significato compiuto al concetto di uso comune, ma non per questo scontato, di globalizzazione (perlomeno nella sua accezione economica).

Per meglio contestualizzare il presente, si è ritenuto opportuno ripercorrere alcuni passaggi importanti nella storia economica degli ultimi due secoli, ben sapendo che anche i fenomeni apparentemente più innovativi e dirompendi, difficilmente accadono per la prima volta e soprattutto senza preavviso alcuno.

Un'attenzione particolare è riservata all'inquadramento della fenomenologia delle *Global Value Chains (GVC)*, per l'importanza che oggi rivestono nelle dinamiche economiche su scala appunto globale.

Contestualmente, è stato affrontato il tema della nuova centralità della dimensione territoriale-regionale, nell'ambito della competizione economica internazionale, a discapito di quella sempre più superata, dello Stato-nazione. Questa nuova centralità invoca giocoforza una nuova generazione di politiche pubbliche, in grado di favorire i processi di auto-organizzazione che hanno già spontaneamente preso forma nei territori, accettando la sfida del nuovo e non ponendosi esclusivamente in una dimensione difensiva dell'esistente.

Nel secondo capitolo l'analisi si concentra sulla regione Emilia-Romagna e sul suo apparato produttivo. L'elemento di interesse consiste nel quantificare il livello di internazionalizzazione delle imprese regionali, prima da un punto di vista prettamente commerciale, poi produttivo, ovvero in termini di investimenti diretti esteri in entrata e in uscita. Un'altra fattore di cambiamento che ha agito in profondità nell'ambito del sistema produttivo dell'Emilia-Romagna, consiste in una crescente polarizzazione nei risultati aziendali delle imprese. Viene dunque formalizzata l'ipotesi di lavoro di questa ricerca, che consiste nel mettere in relazione il fattore della multinazionalità dell'impresa con le relative performance economiche.

Il terzo capitolo presenta un'analisi descrittiva delle società di capitali con sede legale in Emilia-Romagna. Ciascuna società viene classificata sulla base del suo status proprietario, così da individuare le imprese internazionalizzate nei due sensi in/out (solo in entrata, solo in uscita, sia in entrata che in uscita), mettendo in relazione la vocazione internazionale con il profilo strutturale e le performance economiche di ciascuna tipologia d'impresa.

Il capitolo quattro è dedicato all'analisi quantitativa (micro)econometrica, tramite cui provare a "sterilizzare" il fattore dimensionale dell'impresa, così da poter escludere che la correlazione tra vocazione internazionale e risultati economici superiori alla media, dipenda, in realtà, semplicemente da un elemento di tipo dimensionale (a sua volta correlato con il fattore della multinazionalità). Si tratta cioè di individuare una qualche evidenza empirica della circostanza per cui l'acquisizione dello status di impresa internazionalizzata determini un (successivo) miglioramento dei risultati economici, ovvero dell'esistenza di un "premio ex-post" per le imprese che si internazionalizzano.

Per implementare questo tipo di analisi empirica, è stato predisposto un panel bilanciato 2008-2015 di società di capitali, con sede legale in Emilia-Romagna, isolando il gruppo di quelle che nel periodo 2010-2013 si sono internazionalizzate per la prima volta (gruppo delle "unità trattate"), così da poterne osservare i risultati economici negli anni 2014-2015, anche in termini di *Total Factor Productivity (TFP)*, da mettere a confronto con il gruppo di controllo delle imprese domestiche, selezionato mediante la tecnica del *propensity score matching*, abbinata ad un approccio *difference in differences* (Card e Krueger, 1994). L'evidenza empirica sul caso dell'Emilia-Romagna è carente, nonostante il tema risulti rilevante per le sue implicazioni di policy.

Infine, il quinto capitolo è dedicato alle conclusioni ed alle indicazioni di policy, cercando di portare a sintesi l'evidenza empirica risultante dall'analisi descrittiva ed econometrica, con le riflessioni inerenti il territorio e il suo accresciuto protagonismo nell'ambito della competizione internazionale.

1. L'ORGANIZZAZIONE INTERNAZIONALE DELLA PRODUZIONE: VERSO UN NUOVO PARADIGMA

Nel corso degli ultimi decenni si è assistito ad una crescente integrazione tra i Paesi su scala mondiale, veicolata in prima battuta dal commercio estero di beni e servizi, cresciuto a ritmi mai sperimentati in precedenza. Quando parliamo di globalizzazione, parliamo innanzitutto di questo fenomeno, pur avendo il termine in diversi contesti un significato più ampio, che travalica la pura accezione economica, rimandando a contenuti di tipo storico-culturale. Del resto se il termine globalizzazione può considerarsi relativamente nuovo (tab. 1), altrettanto non vale per ciò che esso sta ad indicare.

La storia dell'uomo ha conosciuto tante stagioni di integrazione tra le diverse nazioni e le relative popolazioni, tipicamente corrispondenti a periodi di relativa pace e crescente benessere,

grazie all'apertura verso l'esterno e al conseguente fiorire degli scambi e delle comunicazioni tra i popoli. Pensiamo alla diaspora commerciale messa in atto dai Fenici prima ancora del 1000 A.C., i quali, grazie alla loro abilità di navigatori e commercianti, hanno messo in comunicazione tutte le popolazioni affacciate sul mediterraneo meridionale dal Libano fino a Gibilterra. Pensiamo, successivamente, al periodo greco e poi a quello romano: la storia procede alternando fasi di egemonia durante le quali la cultura dominante ha saputo espandere la sua influenza sul resto del mondo ("globalizzazione" appunto, per quanto non necessariamente estesa all'intero "globo"), a fasi di riequilibrio, contraddistinte dalla chiusura su se stessi dei popoli e dalla guerra, per stabilire la nuova potenza dominatrice e dare il via ad una nuova stagione di maggior apertura e integrazione.

E' negli ultimi due secoli che la globalizzazione assume per davvero una dimensione globale. Dalla metà del XIX secolo, sulla scia della rivoluzione industriale, fino al principio del '900 (la "Belle époque", non a caso) e poi, dopo due guerre mondiali e la

Tabella 1 - Risultati della ricerca su Google Scholar del termine "globalizzazione", 1980-2016 (fonte: <http://scholar.google.it/>, ricerca condotta il 4 Novembre 2016)

1980-87	93
1988-91	143
1992-95	272
1996-99	1.860
2000-03	7.330
2004-07	12.400
2008-11	15.400
2012-15	16.700

conseguente fase di ricostruzione, dagli anni '60 del XX secolo, il processo di integrazione economica tra i Paesi ha ripreso slancio e vigore.

In particolare nel corso degli ultimi 20 anni tale processo ha vissuto una profonda accelerazione, trainato dalla crescita del commercio internazionale ad un ritmo mai sperimentato in precedenza. Alcuni tra i più influenti economisti ipotizzano che la globalizzazione economica sia entrata in una nuova fase, intrinsecamente diversa dalla precedente, per capire la quale occorrono nuove teorie ("*new paradigm*") nell'ambito dell'economia e dell'organizzazione internazionale della produzione (Grossman, Blinder 2006).

Vale la pena ripercorrere in velocità gli elementi essenziali che hanno contraddistinto le diverse fasi con cui la globalizzazione si è andata compiendo nel corso degli ultimi due secoli, consegnandoci un mondo che mai fino a quel momento era così radicalmente e velocemente cambiato.

Globalizzazione: la Pax Britannica (inizio rivoluzione industriale – 1913)

La rivoluzione industriale, iniziata in Gran Bretagna, è consistita in una sequenza lunga decenni di progressi incrementali dal punto di vista tecnologico, organizzativo, sociale ed istituzionale, che a partire dalla seconda metà del '700, si sono amalgamati producendo un radicale avanzamento in termini di produttività, in primis nell'ambito del settore meccanico e tessile. L'applicazione della macchina a vapore al settore dei trasporti ha rappresentato un passaggio chiave, consentendo l'abbattimento dei tempi e dei costi di movimentazione sia delle merci (importate ed esportate), che delle persone. Basti pensare all'esplosione del trasporto ferroviario, per quanto riguarda i collegamenti via terra e all'inaugurazione delle traversate oceaniche tra l'Europa e le Americhe, che hanno fornito un formidabile impulso all'integrazione economica e culturale dei due continenti. Se nel 1830 una traversata da Liverpool a New York a bordo di un veliero poteva impiegare al meglio circa 48 giorni per andare e 36 per tornare, venti anni dopo, le prime navi a vapore impiegavano 14 giorni in entrambe le direzioni, anche in presenza di condizioni meteo sfavorevoli (Baldwin, 1999). Nel 1869 l'apertura del canale di Suez ha dato il là ai traffici verso l'Asia centrale ed orientale, inaugurando rotte commerciali regolari dall'estremo ovest all'estremo est del globo.

L'espansione del commercio è al tempo causa ed effetto del rapido svilupparsi dell'intermediazione finanziaria che pone il suo baricentro nella città di Londra. Il

sistema socio-economico complessivo dell'Inghilterra muta radicalmente nel giro di qualche decennio. La quota di lavoratori del settore industriale aumenta dal 24% del 1760 al 30% del 1800, al 47% del 1840. In meno di un secolo una società sostanzialmente agricola si sposta per 2/3 nelle città. L'industrializzazione imprime alla crescita economica un ritmo che per quell'epoca risultava eccezionale, passando da una sostanziale stagnazione nella prima parte del '700, a tassi del 2/3% annuo circa un secolo dopo (Crafts 1989).

La rivoluzione francese e le successive guerre napoleoniche hanno in parte ritardato l'espansione della rivoluzione industriale nel resto dell'Europa. Il Belgio fu il primo paese dopo l'Inghilterra a industrializzarsi a partire dal 1820, seguito da Francia, Svizzera, Prussia e Stati Uniti nei venti anni successivi.

Nella seconda metà dell'800 la cosiddetta seconda rivoluzione industriale proruppe in tutti i principali Paesi europei, con l'affermazione di nuovi settori quali la chimica, la lavorazione dell'acciaio, l'energia elettrica, e l'avvento del motore a scoppio, che ha prodotto un'ulteriore, sostanziale contrazione dei tempi e dei costi di trasporto.

Nel 1850 viene posato il primo cavo sottomarino per la telegrafia sotto La Manica, tra Dover e Calais.

Nel 1866 viene ultimata la cablatura dell'Oceano Atlantico e il successivo cablaggio degli altri oceani rivoluziona le comunicazioni riducendo i tempi da settimane a minuti.

Comunicazioni più rapide ed affidabili hanno rappresentato un driver essenziale per l'espansione dei traffici e degli investimenti su scala mondiale, favorendo lo sviluppo delle prime società multinazionali che da quel momento diventeranno le principali artefici della globalizzazione.

L'industrializzazione su larga scala porta con sé un fatto decisivo: dall'inizio dei tempi la ricchezza derivava in primis

dall'utilizzo della terra, che per definizione è una risorsa disponibile in quantità limitata e, (anche) per questa ragione, il suo possesso ha originato nei secoli feroci guerre di

Tabella 2 - Livelli di industrializzazione pro-capite (numero indice UK nel 1900=100. Fonte: Bairoch, 1982).

(UK in 1900 = 100)	1750	1800	1830	1860	1880	1900	1913
Developed Countries	8	8	11	16	24	35	55
Europe	8	8	11	17	23	33	45
Europe (ex-UK)	7	8	9	14	21	36	57
Austria-Hungary	7	7	8	11	15	23	32
Belgium	9	10	14	28	43	56	88
France	9	9	12	20	28	39	59
Germany	8	8	9	15	25	52	85
Italy	8	8	8	10	12	17	26
Russia	6	6	7	8	10	15	20
Spain	7	7	8	11	14	19	22
Sweden	7	8	9	15	24	41	67
Switzerland	7	10	16	26	39	67	87
UK	10	16	25	64	87	100	115
Outside Europe	7	7	11	17	33	63	116
Canada		5	6	7	10	24	46
USA	4	9	14	21	38	69	126
Japan	7	7	8	7	9	12	20
Third World	7	6	6	4	3	2	2
China	8	6	6	4	4	3	3
India-Pakistan	7	6	6	3	2	1	2
Brazil				4	4	5	7
Mexico				5	4	5	7
World	7	6	7	7	9	14	21

conquista. Diversamente la ricchezza determinata dall'industria non è un gioco a somma zero, ma a somma positiva, cosicchè l'equazione "più territorio uguale più ricchezza e potere" risulta per sempre confutata, (con tutte le positive conseguenze del caso, in termini di convivenza pacifica tra le nazioni).

Gli anni precedenti il primo conflitto mondiale, grazie all'esplosione del commercio internazionale di beni conseguente alla crescita impetuosa dell'industria (tab.2) e al progresso tecnico e scientifico, che come si è detto hanno accorciato le distanze e "rimpicciolito il mondo", hanno rappresentato il punto più alto (fino a quel momento) di quel processo di integrazione economica e culturale tra i Paesi che chiamiamo globalizzazione. Sono indicative in questo senso le parole di J.M.Keynes (1919):

"What an extraordinary episode in the progress of man that age was which came to an end in August 1914!....The inhabitant of London could order by telephone, sipping his morning tea in bed, the various products of the whole earth....he could at the same time and by the same means adventure his wealth in the natural resources and new enterprise of any quarter of the world...he could secure forthwith, if he wished it, cheap and comfortable means of transit to any country or climate without passport or other formality..." (Sachs and Warner 1995)

Del resto se al principio del XX secolo si volge lo sguardo al pianeta intero, è immediato constatare il fatto per cui l'industrializzazione rappresenti una prerogativa solo di una buona parte dei Paesi europei e del Nord America.

In altre parole, in poco più di un secolo la rivoluzione industriale ha determinato una frattura sostanziale tra il gruppo dei Paesi più sviluppati ed il resto del mondo: "*the great divergence*" (Pritchett 1997, Pomeranz 2000), destinata a durare fin quasi ai giorni nostri. Da un lato il "centro" dei (pochi) Paesi industrializzati, dall'altro "la periferia" ovvero il resto del mondo, legato sovente ai primi da un rapporto di subordinazione politica ed economica, in virtù del loro status di possedimenti coloniali, dai quali i Paesi più sviluppati importavano le materie prime utili per la produzione manifatturiera dei beni di consumo e verso i quali esportavano prodotti finiti, in particolare tessili e di abbigliamento.

La Cina, che fino al 1820 rappresentava la principale economia mondiale, sperimentò un calo del PIL pro capite dell'1% annuo dal 1870 al 1913. L'India visse un simile percorso di stagnazione, a causa del declino del suo fiorente settore tessile, non in grado di fronteggiare la competizione dell'industria specializzata inglese ed europea (Bairoch and Kozul-Wright, 1996).

Se nel 1820 i Paesi più ricchi vantavano un PIL pro capite pari a tre volte quello dei Paesi più poveri, nel 1913 il rapporto era di dieci a uno (Maddison 2001).

Globalizzazione: la Pax Americana (1946 – '80)

Dopo gli anni bui delle guerre mondiali, prende avvio una nuova fase di sviluppo e prosperità che durerà per circa 30 anni, soprannominata per questo “*golden age*”.

Il PIL mondiale cresce ad un ritmo medio del 4-5% l'anno, a fronte addirittura del 7% del commercio internazionale. Sono i Paesi europei usciti devastati dalle guerre mondiali a trainare la crescita economica, con tassi stabilmente superiori al 5%, mentre gli Stati Uniti, che hanno nel frattempo scalzato la Gran Bretagna come nazione guida a livello globale, crescono ad un tasso più contenuto, attorno al 2,5%.

L'industrializzazione si espande verso est: il Giappone tra il 1950 ed il 1973 vive un vero miracolo economico crescendo ad un ritmo del 10% all'anno in termini reali e diventando nel giro di tre decenni la seconda potenza economica mondiale dietro gli USA. Insieme al Giappone altre esperienze di *catching up* rispetto alle nazioni industrializzate sono quelle di Corea del Sud, Hong Kong, Taiwan e Singapore (le “tigri asiatiche”), grazie ad un modello di sviluppo fondato sulle esportazioni.

Anche in questo momento storico del resto la crescita economica è stata selettiva: il gap tra Paesi ricchi e resto del mondo invece di restringersi si allarga, interi continenti rimangono ai margini della scena, in alcuni casi per ragioni di deliberato isolamento politico (vedi Unione Sovietica e Cina).

Una caratteristica determinante in questa fase di sviluppo è il ruolo sempre più centrale delle imprese multinazionali alimentate dagli Investimenti Diretti Esteri (IDE). Il nuovo ordine economico internazionale, relativamente alle economie di mercato, incentrato su *International Monetary Fund (IMF)*, *World Bank*, *General Agreement on Tariffs and Trade (GATT)* e *Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD)*, ha determinato infatti un ecosistema molto favorevole per gli investimenti verso l'estero. A beneficiarne sono state innanzitutto le grandi *corporations* americane, negli anni della ricostruzione post-bellica dell'Europa. Se in questa fase la gran parte degli IDE si concentra nelle economie avanzate, è opportuno sottolineare che una quota comunque significativa è andata dirigendosi verso i Paesi in via di sviluppo: tra il 1950 ed il 1973 lo stock di IDE in questi Paesi passa dal 4% al 22% del PIL totale (*WTO - World Trade Report 2014*).

Man a mano che le imprese multinazionali crescono e si espandono nel mondo, l'attività economica diventa gradualmente più internazionale ed interconnessa, ponendo le basi per un livello più spinto di specializzazione verticale e dunque per lo sviluppo di catene del valore di portata transnazionale.

Globalizzazione: verso un ordine plurale (fine '80 – oggi)

Dalla fine degli anni '80 il mondo ha conosciuto un ciclo di crescita economica senza precedenti sia per intensità, che per il fatto di essere trainato non tanto dai Paesi ad economia avanzata quanto dai quelli in via di sviluppo, in primis dai quattro giganti Brasile, Russia, India, Cina (*BRIC, Goldman Sachs 2001*).

Nel continente asiatico il prodotto interno lordo di Cina, Hong Kong, Taiwan, Malaysia, Singapore, Corea del Sud e Thailandia è cresciuto dal 1980 ad un tasso medio reale dell'8% all'anno, per oltre 25 anni.

Negli stessi anni la crescita degli USA si è attestata poco al di sopra del 2% medio annuo, mentre tra il 1973 ed il 1998 i Paesi dell'europa occidentale sono cresciuti in media del 2,1% all'anno, per poi rallentare ulteriormente il ritmo nel primo decennio del XXI secolo (*WTO 2014*). Anche in Giappone, dopo 30 anni di crescita vorticoso, dall'inizio degli anni '90 la dinamica dell'economia entra in una fase di stasi che si protrae fino ai giorni nostri.

Tabella 3 - Valore delle esportazioni mondiali sul totale del PIL mondiale (v.percentuali, fonte: World Bank, OECD contries only, 1995)

1850	1880	1913	1950	1973	1985	1993
5,1	9,8	11,9	7,1	11,7	14,5	17,1

La caduta del muro di Berlino e la conseguente apertura al mercato delle economie dei Paesi dell'ex-blocco sovietico, hanno ampliato enormemente il perimetro dello scenario competitivo dando un ulteriore impulso al commercio internazionale (si pensi in particolare alla rapida conversione all'economia di mercato dei Paesi dell'Est Europa che da subito entrano a far parte della zona di influenza economica della Germania).

Nel 2014 il valore dei beni e servizi esportati nel mondo, oltre 20 mila miliardi di dollari, è pari a circa tre volte il valore del 2002 (*WTO 2014*). Si tratta di un incremento

senza precedenti per intensità e velocità. Di nuovo il commercio con l'estero è al tempo stesso causa ed effetto della crescita dell'economia. Rispetto a quanto accadeva nella prima ma anche nella seconda ondata di globalizzazione, i prodotti commerciati non solo solo materie prime o beni di consumo finiti, ma in misura crescente prodotti semilavorati o beni intermedi, nel senso che si situano nel mezzo del processo produttivo che si svolge in luoghi e paesi fisicamente distinti, andando a costituire catene del valore sempre più lunghe e internazionali. In questo senso il commercio internazionale si profila sempre più come commercio *intra-firm*, nel senso che il soggetto chiave è rappresentato dall'impresa multinazionale e dalle sue scelte localizzative della produzione, su scala continentale o mondiale. Negli anni recenti, oltre la metà del valore complessivo dei beni esportati nel mondo (circa 19 mila miliardi di dollari) è rappresentato da beni intermedi e dunque si configura come *intra-firm trade*.

Questo fenomeno è ben rappresentato dalla lunga e articolata filiera produttiva dell'auto alla fine XX secolo (Flamm e Grunwald, *The global factory*, 1985), in contrapposizione della quale Krugman (1995) fornisce l'esempio di uno stabilimento americano degli anni '30: (esso) "...was, in effect, a facility that ingested coke and iron ore at one end and extruded passenger cars from the other".

Figura 2 - Crescita del PIL 1980 – 2012, economie avanzate (*Developed*) ed in via di sviluppo (*Developing*) (tasso medio annuo, prezzi costanti, fonte: *IMF World Economic Outlook and WTO Secretariat calculations*).

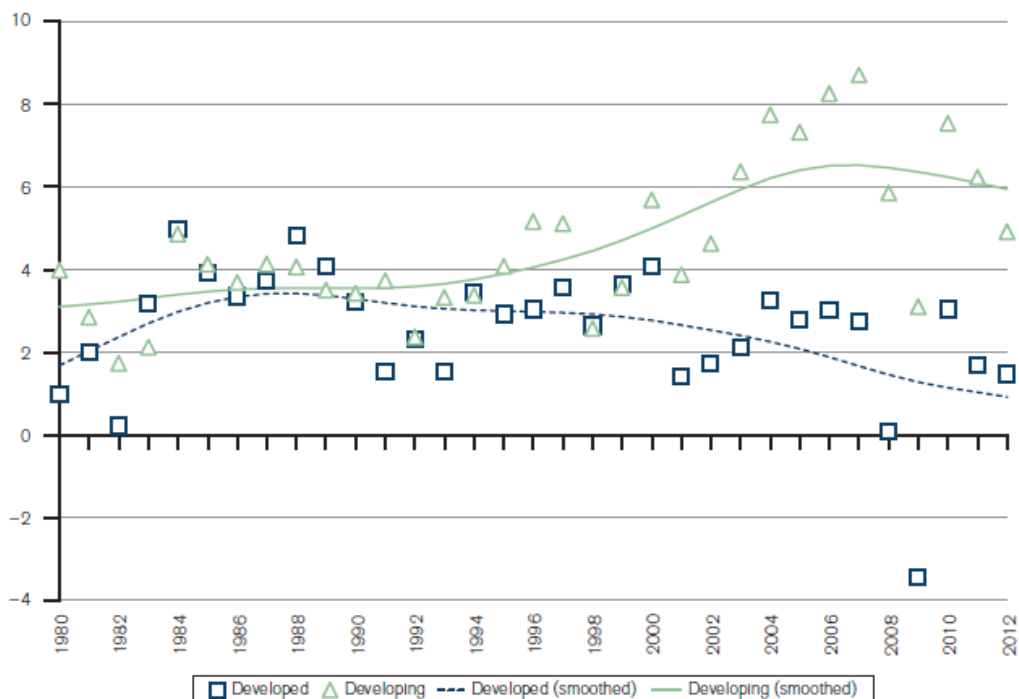
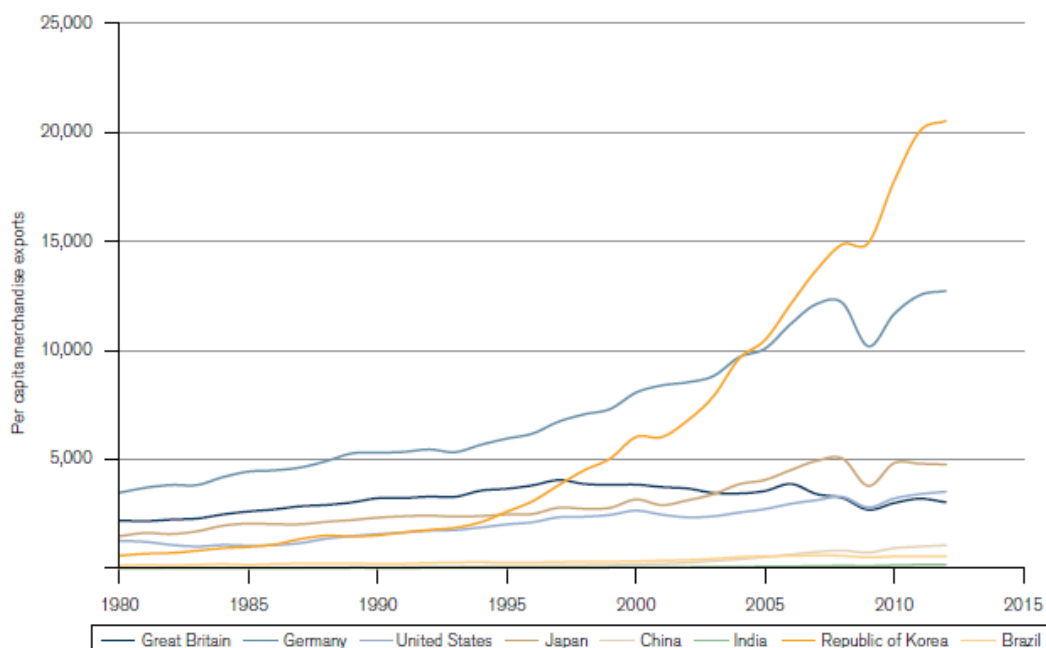


Figura 3 - Valore pro capite dell'esportazioni di beni e servizi in alcuni Paesi selezionati, 1980-2012 (prezzi in dollari 1990, fonte: *WTO Secretariat*).



La composizione degli investimenti diretti esteri (che delle multinazionali sono la manifestazione in termini di contabilità macroeconomica) è cambiata radicalmente rispetto al passato. Se nella seconda e ancor più nella prima ondata di globalizzazione la quota preponderante di IDE si concentrava nel settore primario e secondario e solo una parte residuale nella distribuzione e negli altri servizi (Dunning 1993), negli anni '90, nell'ambito dell'Unione Europea, il 63% degli IDE totali si concentrano proprio nel settore dei servizi, il 31% in quello manifatturiero ed il 6% nel primario (Commissione Europea, 1996).

Anche in termini di destinazione, mentre in passato gli IDE andavano per la maggior parte dai Paesi sviluppati a quelli in via di sviluppo, negli anni recenti sempre più spesso nascono e muoiono all'interno dei Paesi ad economia avanzata, (che peraltro nel frattempo sono aumentati di numero). Se nel 1969 si contavano in tutto circa 7 mila multinazionali, nel 1990 se ne contano 24 mila e nel 2012 circa 111 mila (UNCTAD, 2013).

In definitiva a partire dagli ultimi 30 anni, circa, sembra essersi avviato un processo di convergenza tra le economie su scala planetaria. La *great divergence* che a partire dall'avvento della rivoluzione industriale aveva aperto un solco via via crescente tra i Paesi che erano stati in grado di coglierne le occasioni di sviluppo e tutti gli altri, sembra aver lasciato il posto ad una fase di *great convergence* (WTO, 2014), nella

quale è in atto un processo di *catching up* senza precedenti nella storia per proporzioni e velocità del fenomeno. Mai fino ad ora una fetta così larga della popolazione mondiale, localizzata soprattutto in Cina, India, Sud-est asiatico e America del Sud, aveva sperimentato un miglioramento così repentino delle proprie condizioni di vita.

Al di là di questo elemento, che risulta essere il risvolto sostanziale degli accadimenti avvenuti nel campo dell'economia internazionale negli ultimi 30 anni, ci concentriamo ora sugli aspetti più analitici dell'organizzazione internazionale della produzione, per meglio comprendere le dinamiche in corso e il percorso intrapreso per arrivare fino a qui.

1.1 Globalizzazione: *the great unbundling(s)*

Il termine globalizzazione da diversi anni è entrato nel gergo comune con i significati più disparati. A seconda delle circostanze assume una valenza più o meno ampia, più o meno inerente la sfera dell'economia, ma soprattutto con un'accezione talvolta positiva, altre negativa, a seconda del contesto (si pensi per esempio al movimento *No global*).

Citando la Treccani (<http://www.treccani.it/enciclopedia/globalizzazione/>): “*Termine adoperato, a partire dagli anni 1990, per indicare un insieme assai ampio di fenomeni, connessi con la crescita dell'integrazione economica, sociale e culturale tra le diverse aree del mondo*”.

Proviamo ora a chiarirne i risvolti dal punto di vista dell'organizzazione internazionale della produzione, cercando cioè di capire come l'accresciuta integrazione economica tra i Paesi del mondo, sintetizzata nelle pagine precedenti, abbia modificato le modalità e la localizzazione della produzione di beni e servizi.

Seguendo Baldwin (1999, 2006), in epoca pre-industriale, gli altissimi costi di trasporto dei manufatti, uniti ai tempi lunghi ed alle alte possibilità di perdita del carico, rendevano praticabile e profittevole il trasporto su lunghe distanze solo di poche tipologie di beni. Tipicamente beni molto costosi, quali le spezie che arrivavano in europa dall'Asia o una ristretta cerchia di beni di lusso. Per questa ragione la produzione dei beni essenziali era forzatamente parcellizzata tra i vari centri abitati, poichè ognuno di essi tendeva all'autosufficienza. I luoghi della produzione in altre parole tendevano a coincidere con quelli del consumo e dunque si concentravano in grande prevalenza nelle città.

L'invenzione della macchina a vapore e l'applicazione della medesima, prima al trasporto ferroviario e poi a quello per mare, ha consentito di ridurre sensibilmente i tempi e i costi associati alla movimentazione dei beni. Così facendo, la nascita industria manifatturiera ha potuto localizzarsi anche al di fuori delle città, creando una crescente separazione fisica tra i luoghi della produzione dei beni e quelli del consumo dei medesimi. Baldwin identifica questo processo come *the first unbundling*, “la prima frammentazione”, senza indicare un momento storico preciso, trattandosi di un fenomeno graduale che è andato compendosi ed intensificandosi man a mano che i progressi tecnologici rendevano i trasporti più rapidi, economici e sicuri.

Le attività produttive sono andate dunque naturalmente concentrandosi, così da sfruttare al meglio le economie di scala conseguenti alla maggior dimensione produttiva ottenuta, oltre agli altri vantaggi connessi alle economie di agglomerazione³.

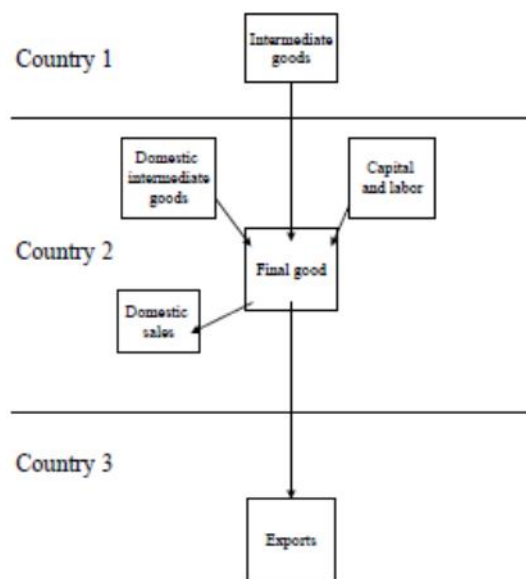
La seconda ondata di globalizzazione non modifica la sostanza dello schema teorico. L'ulteriore incremento dei traffici e del commercio internazionale impatta sugli equilibri economici avvantaggiando alcuni settori e sfavorendone altri e di rimando le aziende che ne fanno parte.

I settori economici e le relative imprese rappresentano dunque il livello più fine sul quale si scaricano gli effetti della globalizzazione. Le attività produttive risultano per la gran parte strutturate secondo "filiera corte", ovvero secondo una successione di fasi concentrate territorialmente, così da massimizzare gli eventuali rendimenti crescenti della produzione e al contempo minimizzare i costi di gestione e coordinamento dell'intero processo manifatturiero, grazie alla prossimità fisica di tutto l'insieme.

A partire all'incirca dalla fine degli anni '80 (anche in questa circostanza non si tratta di una discontinuità netta, quanto di un cambiamento continuativo per quanto incessante), la rivoluzione delle telecomunicazioni e che porterà in breve alla nascita del *world wide web*, produce una radicale semplificazione delle modalità comunicative su scala planetaria. Le informazioni, anche le più complesse, possono essere veicolate da un estremo all'altro del mondo all'istante, a costo zero.

La seconda stagione di frammentazione, *the second unbundling*, ha inizio. Se la prima frammentazione aveva agito a livello macro, determinando una scissione tra le città e i luoghi della produzione, la seconda impatta a livello della singola unità aziendale, che fino a quel momento risultava come un insieme compatto di fasi produttive legate tra loro, che a partire dall'approvvigionamento degli input

Figura 4 - Esempio di *Vertical specialisation* o *Sliced up value-added chain* (fonte: Yi, 2003)



³ Su questo argomento esiste un'ampia letteratura alla quale rimandiamo il lettore interessato per ogni approfondimento.

consentivano di ottenere un output (si tratta evidentemente di una semplificazione teorica, stanti le diverse attività svolte, le differenti dimensioni aziendali ecc...). La rivoluzione dell'ICT favorisce una scissione (frammentazione) intra-aziendale tra le diverse fasi produttive ("*tasks*") ed una riallocazione delle medesime su scala regionale, nazionale ed internazionale, sfruttando le disparità nel costo dei fattori produttivi, così da ottimizzare in chiave di efficacia ed efficienza l'intero processo produttivo.

Se dai tempi di Adam Smith la chiave della massimizzazione della produttività risultava nella specializzazione per singolo *task* e la specializzazione, causa gli alti costi di coordinamento, richiedeva la prossimità fisica, lo sviluppo della rete internet e il conseguente abbattimento dei costi e dei tempi necessari per lo scambio delle informazioni indeboliscono questo legame, alimentando una graduale separazione delle fasi produttive nel tempo e nello spazio.

In letteratura si fa riferimento a questo processo attraverso un'ampia gamma di concetti, tutti assimilabili alla stessa fenomenologia, quali "*Off-shoring*" (Grossman, Rossi-Hansberg, 2006), con cui si indica la ricollocazione in un altro Paese, rispetto a quello della casamadre⁴, di un certo *task* produttivo; "*Vertical specialisation*" (Hummels, Ishii, Yi, 2001), che sussiste laddove la catena di produzione del valore di un certo bene sia distribuita su due o più Paesi, di cui almeno uno utilizzi nell'esecuzione del suo *task*, input importati dall'estero ed esporti almeno una quota dell'output ottenuto; "*Slicing up the value-added chain*" (Krugman, 1995), che indica lo smembramento del processo produttivo in diverse fasi collocate fisicamente in nazioni differenti, al passaggio delle quali aumenta la dose di valore aggiunto incorporato dal manufatto e ancora sempre con un significato assimilabile, "*Delocalisation*" (Leamer, 1996), "*Vertical production networks*" (Hanson *et al.*, 2005), "*Production sharing*" (Feenstra, 1998).

La frammentazione su scala globale della produzione ha radicalmente mutato la fisionomia del commercio internazionale. Nelle prime due ondate di globalizzazione il commercio consisteva per la gran parte nel vendere beni finiti prodotti in un certo Paese, ad una gamma più o meno ampia di consumatori residenti in Paesi differenti. La restante parte era costituita dalle materie prime necessarie per la produzione di

⁴ Da tenere distinto dal concetto di *outsourcing*, che fa riferimento alla ricollocazione di un certo *task* al di fuori del perimetro dell'azienda, dal punto di vista della personalità giuridica del soggetto esecutore. In questo senso posso fare *outsourcing* nello stesso Paese della casamadre, o in un altro, a seconda della localizzazione del soggetto terzo (nel caso questo sia insediato all'estero, oltre che *outsourcing* si determina anche l'*offshoring*).

quei manufatti. Era un commercio del tipo “*Trade in goods*”, trainato dalla domanda di beni a livello internazionale.

Con il compiersi della seconda ondata di frammentazione, i Paesi ad economia avanzata hanno trapiantato in misura crescente interi segmenti/*tasks* produttivi della loro filiera, quelli a più alta intensità di lavoro, presso Paesi in via di sviluppo, dando vita ad un imponente meccanismo di *offshoring*. Il caso più emblematico si è verificato in estremo oriente, in particolare tra il Giappone e altre nazioni dell’area, in primis la Cina, come conseguenza del fatto per cui a distanze fisiche non elevatissime corrispondevano differenziali salariali molto consistenti (nei primi anni Ottanta il reddito medio giapponese era 40 volte quello cinese). La reazione dell’industria giapponese alla progressiva erosione dei vantaggi comparati in campo manifatturiero, rispetto alle altre economie sviluppate, determinata da un percorso di crescita economica senza precedenti che aveva fatto impennare redditi e salari, è consistita proprio nel trasferimento in alcuni Paesi dell’area, a partire dalla metà circa degli anni Ottanta, delle fasi produttive a più alto contenuto di lavoro.

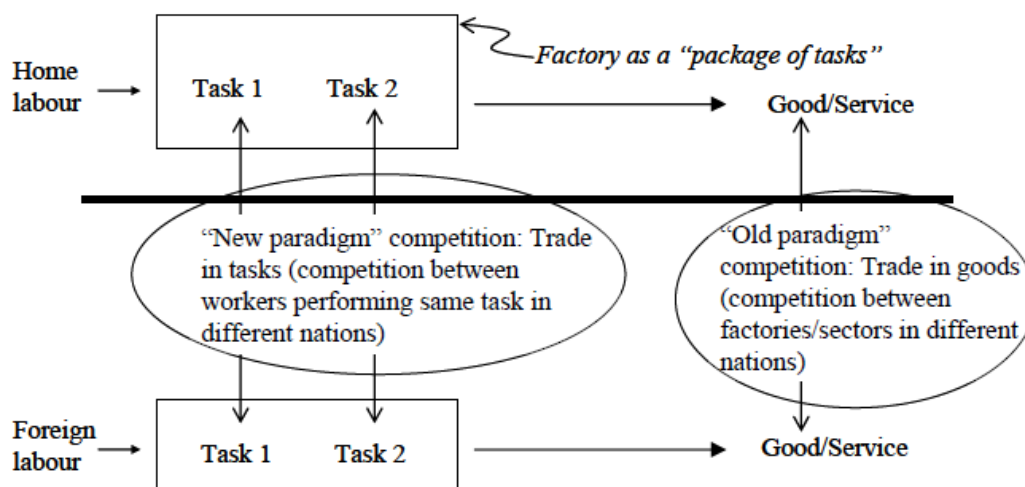
Un simile processo di spacchettamento della produzione per fasi e di riallocazione delle medesime su ampia scala, è stato nel tempo seguito dagli USA in Messico, dai Paesi dell’Europa occidentale verso i Paesi europei dell’ex blocco sovietico ed in Asia dalle cosiddette Tigri Asiatiche nei confronti delle economie vicine più in ritardo di sviluppo.

I Paesi destinatari dell’*offshoring*, ricevevano un pacchetto completo fatto non solo di impianti e attrezzature industriali (*l’hardware*), ma anche del *know-how* e delle tecnologie necessarie per il funzionamento, del capitale umano altamente professionalizzato in grado di gestire l’intero processo, delle procedure per il controllo della qualità ecc.. Vanno poi considerati l’insieme dei servizi a monte e a valle della fase della trasformazione industriale, necessari per determinare un ecosistema realmente produttivo, quali innanzitutto le infrastrutture e la logistica, la rete delle comunicazioni, gli intermediari finanziari.

Ecco che il commercio oltre ad essere *Trade in goods*, diventa sempre più anche *Trade in tasks* (Grossman, Rossi-Hansberg, 2008), o *Trade in investment-services-intellectual property nexus* (Baldwin 2011), nel senso che ad essere commerciato è un insieme complesso di fattori produttivi, tecnologia, *know-how* specialistico e risorse umane, in precedenza concentrate geograficamente.

“La frammentazione ha raggiunto gli uffici”: attività in precedenza *non-tradable*, in seguito all’abbattimento dei costi di comunicazione e coordinamento (si veda nel seguito per un approfondimento), diventano *tradable* e laddove il divario nei costi del lavoro tra Paesi non sia compensato in termini di produttività, vengono sempre più spesso delocalizzate nei paesi a basso costo del lavoro (l’esempio tipico è rappresentato dalla delocalizzazione in India dei *call centers* delle multinazionali americane ed europee).

Figura 5 - Vecchio e nuovo paradigma, (fonte: Baldwin, 2006).



Il commercio del XXI secolo non è dunque solo trainato dalla domanda mondiale di materie prime e beni finiti, ma in larga parte anche dall’offerta (*Supply trade*).

Per questa ragione, le dinamiche commerciali di ciascun Paese dipendono in misura crescente dalla sua posizione all’interno delle catene globali del valore che rappresentano ormai un nuovo paradigma nell’ambito dell’organizzazione internazionale della produzione.

1.2 Una chiave di lettura: sulle spalle dei classici

Le traiettorie evolutive sperimentate nell'ambito dell'organizzazione internazionale della produzione nel corso degli ultimi due secoli circa, risultano perfettamente coerenti con il contributo teorico di due dei padri fondatori della scienza economica moderna. Alcuni dei loro insegnamenti ci consentono di disporre gli eventi delineati nelle pagine precedenti in un ordine consequenziale, ragionato, non puramente descrittivo.

Adam Smith (*Wealth of Nation, Book 1, Chapter 3, 1776*):

“As it is the power of exchanging that gives occasion to the division of labour, so the extent of this division must always be limited by the extent of that power, or, in other words, by the extent of the market. When the market is very small, no person can have any encouragement to dedicate himself entirely to one employment, for want of the power to exchange all that surplus part of the produce of his own labour, which is over and above his own consumption, for such parts of the produce of other men's labour as he has occasion for.”

Uno dei punti centrali del pensiero di Adam Smith verte attorno al concetto di specializzazione per singola fase produttiva, come strumento per accrescere la produttività dell'intero processo manifatturiero (vedi celebre esempio della produzione di spilli). Ma, ci dice Smith, la divisione del lavoro è determinata dalla capacità di scambiare, nel senso che è commisurata alla domanda del mercato, ovvero in ultima analisi alla sua estensione (*extent of the market*). Quanto più ampio è un mercato e quindi quanto più consistente risulta la sua massa critica, quanto più alta sarà la domanda aggregata associata a ciascun prodotto, tanto più ci sarà spazio per un'offerta altrettanto consistente, tale da incentivare un alto livello di divisione del lavoro⁵.

⁵ *“There are some sorts of industry, even of the lowest kind, which can be carried on nowhere but in a great town. A porter, for example, can find employment and subsistence in no other place. A village is by much too narrow a sphere for him; even an ordinary market town is scarce large enough to afford him constant occupation. In the lone houses and very small villages which are scattered about in so desert a country as the Highlands of Scotland, every farmer must be butcher, baker and brewer for his own family. In such situations we can scarce expect to find even a smith, a carpenter, or a mason, within less than twenty miles of another of the same trade”* (Adam Smith, *Wealth of Nation, Book 1, Chapter 3, 1776*)

E, continua Smith, le modalità di trasporto della merce rappresentano lo strumento essenziale per ampliare la capacità di scambiare e dunque estendere il mercato⁶.

Ora, se ci voltiamo indietro, gli ultimi due secoli di storia non sono prima di tutto un lungo percorso, con alti e bassi, di “ampliamento del mercato”? Non è questo il tratto essenziale del concetto di globalizzazione? La graduale estensione del mercato fino ad abbracciare l'intero globo, fino a coincidere in dimensioni con quelle dell'intero pianeta?

Se in uno scenario (teorico) di totale autarchia, ovvero in un'economia di pura sussistenza in cui ciascun uomo si dedica al suo personale sostentamento, non c'è scambio, non c'è commercio e non c'è impresa, oggi viviamo una realtà quasi agli antipodi. Come vedremo nelle prossime pagine, il mercato si è fatto “globale” in primis grazie all'azione e al contributo di alcuni fattori fondamentali, che hanno impattato anche sul costruito di fondo dell'impresa, modificandone gradualmente il modus operandi. Un' *extent of the market* di molto accresciuta, alimentando a dismisura la capacità di scambiare e dunque il commercio internazionale, ha innescato meccanismi più spinti di divisione del lavoro che hanno incentivato la specializzazione produttiva e quindi la frammentazione del processo produttivo in un numero crescente di fasi. Le catene globali del valore sono un effetto di questo cambiamento, vantando dimensioni via via più estese ed internazionali (in fondo anche la fabbrica di spilli rappresentava a livello microeconomico una catena del valore, seppur in quel caso intra-aziendale).

Ronald Coase (*The Nature of the Firm, Economica, New Series, vol. 4, pip 386-405, 1937*):

“a firm will tend to expand until the costs of organising an extra transaction within the firm become equal to the costs of carrying out the same transaction by means of an exchange on the open market or the costs of organising in another firm... “

Ottanta anni fa, Ronald Coase spiegava che la ragion d'essere dell'impresa consisteva nel ridurre i costi che avrebbe affrontato chiunque avesse tentato

⁶ “As by means of water-carriage a more extensive market is opened to every sort of industry than what land-carriage alone can afford it, so it is upon the sea-coast, and along the banks of navigable rivers, that industry of every kind naturally begins to subdivide and improve itself, and it is frequently not till a long time after that those improvements extend themselves to the inland parts of the country” (Adam Smith, *Wealth of Nation, Book 1, Chapter 3, 1776*)

di produrre un qualsiasi bene o servizio attraverso il meccanismo dei prezzi, ovvero semplicemente comprando sul mercato ogni singolo input o “*task*” necessario alla sua produzione. E che, in chiave dinamica, l’impresa avrebbe avuto ragione di crescere fintanto che i costi (marginali) per allestire un’unità ulteriore del bene o servizio prodotto, fossero divenuti uguali ai costi necessari per l’approvvigionamento della stessa unità sul mercato.

Da allora tale teoria è stata rivista, raffinata e arricchita (si veda in particolare il contributo di Williamson 1981 - *The Economics of Organization: The Transaction Cost Approach*), ma ancora oggi un’impresa si vede costretta a scegliere tra *Make* o *Buy* ovvero tra Gerarchia e Mercato.

In un mondo globalizzato si aggiunge un’ulteriore livello di complessità: che si scelga di produrre il bene o servizio internamente o ricorrendo all’*outsourcing*, l’impresa sempre più frequentemente si pone il problema “*weather to offshore or not*” (Helpmann, 2006). Il principio guida di una tale scelta strategica è sempre e comunque quello del costo-opportunità dell’intero processo produttivo aziendale. Laddove l’impresa decida di integrare e delocalizzare allo stesso tempo, si verifica quel processo di scissione intra-aziendale di cui si è già detto nelle pagine precedenti e del quale così frequentemente si legge nelle pagine della stampa economica specializzata.

In altre parole, in un mondo sempre più globale la scelta chiave tra *make or buy*, si sovrappone a quella se fare *offshoring* o no. La possibilità di accedere con maggior facilità a mercati nuovi, magari con un costo del lavoro molto minore, con disponibilità di materie prime, di *know-how* qualificato ecc..⁷, grazie ai progressi epocali nel campo delle tecnologie dell’informazione e comunicazione, ha reso l’opzione dell’*offshoring* (che sia *insource* o *outsource*), una strategia sempre più diffusa tra le imprese e questo determina un crescente spezzettamento dei processi produttivi e delle funzioni aziendali su scala globale (*trade in tasks*).

L’approccio neo-istituzionalista alla Teoria dell’impresa (di cui Coase è fondatore) ci aiuta quindi a comprendere le ragioni della de-composizione del modello di impresa fordista (che contenendo l’intera catena produttiva ancorchè spezzettata in una pluralità di fasi può “sopravvivere” alla crescita esponenziale dell’ *extent of the market*

⁷ C’è un’ampia letteratura in merito alle motivazioni che incentivano l’internazionalizzazione delle imprese, a partire dal contributo di Dunning, J. H. (1979): “*Toward an eclectic theory of international production: Some empirical tests*” in *Journal of International Business Studies* issue 11

di Smith): in una logica di efficientamento dell'intero processo produttivo, un mercato globale maggiormente integrato, con costi di trasporto delle merci e di trasferimento delle informazioni in significativa contrazione (come meglio spiegato nelle prossime pagine), offre all'imprenditore possibilità di esternalizzazione prima precluse. Specifici motivi strategici inducono l'impresa a scegliere più *buy* e meno *make*, o *make* abbinato all' *offshoring* da cui la riallocazione geografica delle funzioni dell'impresa, determinando un ulteriore livello di frammentazione che possiamo chiamare micro o intra-aziendale.

In ultima analisi lo sviluppo e la complessificazione delle catene del valore su scala internazionale può essere interpretata come un effetto delle dinamiche appena descritte, incentivate da un lato dell'intensificazione del processo di divisione del lavoro e di specializzazione produttiva che, Smith docet, deriva a sua volta dall'ampliamento della domanda aggregata del mercato, dall'altro dai processi di *offshoring* che sempre più spesso nel corso degli ultimi decenni hanno contraddistinto le scelte strategiche aziendali in giro per il mondo.

Vale la pena ripercorrere le modalità ed i passaggi cruciali di questo percorso di crescente allargamento e integrazione del mercato, che ha così profondamente mutato l'organizzazione internazionale della produzione. Sono tre gli aspetti principali che hanno segnato questo percorso. In ordine casuale:

1. Le grandi trasformazioni geopolitiche, in particolare nell'ultima parte del XX secolo;
2. La drastica riduzione dei costi di trasporto e di comunicazione conseguente ai progressi della tecnologia;
3. La progressiva riduzione dei costi e delle tariffe associati al commercio internazionale, conseguenti agli sforzi congiunti dei Paesi per definire forme cooperative di governance economica

Le grandi trasformazioni geopolitiche, in particolare nell'ultima parte del XX secolo

Risulta piuttosto sorprendente osservare la velocità con cui l'Europa è passata dall'essere l'ombelico del mondo, almeno fino alla fine del XIX secolo, per diventare uno dei cinque continenti, certo il più ricco di storia, ma non il più popoloso, non il più influente in termini geopolitici ed ormai nemmeno il più sviluppato dal punto di vista economico, se pensiamo al Nord America ed alle potenze asiatiche emerse

(Giappone) ed emergenti (Cina ed India in primis). Dopo tanti secoli di eurocentrismo, nell'arco di 150 anni circa, l'Europa è ritornata ad essere una parte del tutto.

Il ridimensionamento del continente europeo è andato di pari passo con la scoperta di "pezzi di mondo" prima sconosciuti (l'epoca delle grandi scoperte geografiche), ma soprattutto con il graduale affrancamento della gran parte di questi territori dalle potenze europee che tra il XVI ed il XIX li avevano assoggettati sotto il loro dominio in qualità di colonie d'oltremare.

Le due guerre mondiali assestano un colpo pesantissimo al protagonismo e alla leadership europea nel mondo, decretando la supremazia politico-economica degli USA e la fine delle velleità imperialistiche delle principali potenze europee.

Il secondo dopoguerra vede la radicalizzazione della separazione del mondo in due blocchi, da un lato quello sovietico-comunista, dall'altro i Paesi ad economia di mercato. La guerra "fredda" che ne scaturisce finisce per ingessare il pianeta ostacolando la realizzazione di un'integrazione economica compiuta tra i Paesi, nonostante i grandi progressi nel campo dei trasporti e della comunicazione via cavo.

Nel 1989 la caduta del muro di Berlino e il conseguente sgretolamento dell'Unione Sovietica con l'adesione dei relativi Paesi a forme più o meno mature di economia di mercato, elimina di colpo la frattura ideologica che aveva segnato il XX secolo.

Nel frattempo anche la Cina era uscita dal periodo di isolamento ideologico corrispondente al periodo della dittatura di impronta comunista del leader Mao Tse-tung ed aveva avviato con Deng Xiaoping i primi passi di una transizione verso un'economia aperta.

Il fallimento dei modelli ad economia pianificata rappresenta la conferma più vistosa ed epocale di una tendenza a livello globale, rivolta a conformare i sistemi politici ai principi della democrazia liberale. La storia si muove verso il progresso e il progresso tecnologico ed industriale è stato assicurato, guidato ed indirizzato dal capitalismo in ambito economico. Il capitalismo ha il suo corrispettivo politico nella democrazia liberale, sia perché questa è meglio compatibile con il governo di una società tecnologicamente avanzata, sia in quanto l'industrializzazione produce ceti medi che esigono la partecipazione politica e l'uguaglianza dei diritti (Francis Fukuyama, *La fine della storia e l'ultimo uomo*, 1992).

Sconfitta l'ideologia concorrente, la libera iniziativa economica ha potuto ampliare il suo raggio d'azione, anche attraverso l'azione delle istituzioni internazionali preposte

a governare l'economia ed i traffici internazionali (come meglio illustrato in seguito): nel giro di pochi anni *l'extent of the market* aumenta esponenzialmente, arrivando ad abbracciare l'intero pianeta.

Un mercato potenziale più ampio si traduce in una maggior capacità di scambiare e dunque in un più spinto incentivo alla divisione del lavoro ovvero alla specializzazione per singolo *task* produttivo. Esattamente quanto abbiamo visto parlando della seconda stagione di frammentazione dei processi produttivi su scala globale.

La drastica riduzione dei costi di trasporto e di comunicazione conseguente ai progressi della tecnologia

Nelle pagine precedenti abbiamo fatto riferimento alla rivoluzione avvenuta nel campo dei trasporti delle persone e dei beni nel corso del XIX secolo conseguente all'invenzione della macchina a vapore, allo sviluppo del traffico ferroviario ed all'avvento delle prime navi a vapore. Per avere un ordine di grandezza Harley (1980) ha stimato che il costo di trasporto via mare di uno staio⁸ di grano da New York a Liverpool si sia dimezzato tra il 1830 ed il 1880 per poi ridursi ulteriormente della metà tra il 1880 ed il 1913. Non solo: nel 1880 il costo di trasporto di uno staio di grano da New York a Liverpool era all'incirca pari a quello via terra da Chicago (mercato agrario primario degli USA) a New York, per cui è evidente quanto la contrazione dei costi del trasporto via mare, possa aver dato slancio al commercio internazionale. Qualcosa di molto simile avvenne relativamente al commercio di ferro e carbone (tabella 4). Il trasporto ferroviario modificò radicalmente gli equilibri demografici all'interno dei Paesi più estesi, in primis l'America del Nord e

Tabella 4 - Costi di trasporto 1830-1910
(in % del costo di produzione, fonte Bairoch, 1989)

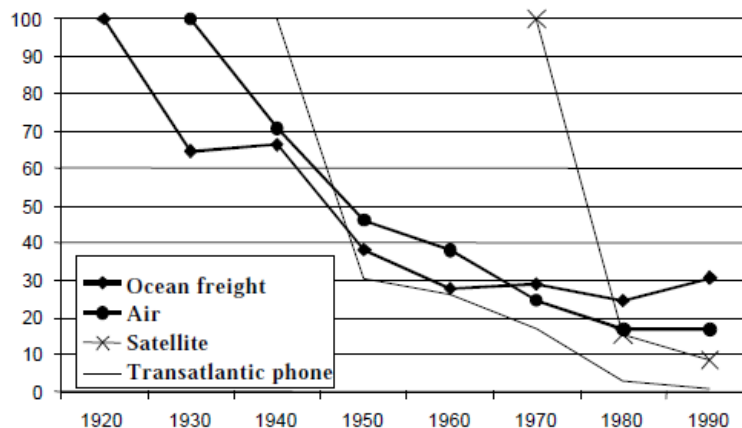
<i>% of Production costs</i>	<i>1830</i>	<i>1850</i>	<i>1880</i>	<i>1910</i>
Wheat	79	76	41	27.5
Bar Iron	92	71	33	19
Manuf'd Iron Goods	27	21	10	6
Cotton Thread	11	8.5	3.5	2.5
Cotton Textile	9.5	8	4.5	2

Note: Figures for Hypothetical 800 km Shipment.

⁸ Lo staio o stajo (al plurale *staia* o *staja*) era un'antica unità di misura tradizionale italiana. Era innanzitutto una misura di capacità per cereali ed aridi (grani ecc.), e derivava dal *sextarius* romano. La misura dello staio era assai aumentata dall'epoca romana: se il *sextarius* era poco più di mezzo litro, lo staio andava dai circa 20 litri dell'Italia nordoccidentale (18,27 a Milano), agli 83,3 litri di Venezia.

del Sud, aprendo nuove frontiere e nuovi spazi di conquista, favorendo i movimenti migratori e i flussi di capitale.

Figura 6 - Costi di trasporto e comunicazione, 1920-1990 (numero indice, fonte *World Bank*)



L'avvento dell'aereo rappresentò una nuova innovazione di rottura nell'ambito dell'industria del trasporto. I costi del trasporto aereo, espressi in dollari USA del 2000, sono scesi da 3,87 dollari per tonnellata-chilometro nel 1955, a meno di 0,30 dollari tra il 1995 ed il 2004 (Hummels, 2007).

Del resto anche il trasporto merci via mare ha conosciuto nel periodo del secondo dopoguerra, una nuova fase di innovazione profonda. L'introduzione del *container* ha determinato una riduzione sia dei costi diretti (immagazzinamento e stivaggio), sia di quelli indiretti, dovuti ai lunghi periodi di attesa dei beni presso i magazzini portuali.

Come già in precedenza evidenziato, la globalizzazione, in particolare la terza ondata, è proceduta anche grazie alla diffusione delle nuove tecnologie dell'informazione e della comunicazione, che hanno via via reso possibile la dislocazione ed il governo di processi produttivi e distributivi su scala globale, determinando la "grande frammentazione".

Secondo le stime riportate da Baldwin, Martin e Ottaviano (2001), il costo delle comunicazioni via satellite è diminuito di oltre il 90% dal 1970 al principio degli anni Duemila. Cairncross nel suo libro *The Death of Distance* (1997) riporta che il costo di una telefonata di tre minuti tra New York e Londra è passato da circa 250 dollari nel 1940 a qualche centesimo negli anni Novanta. Ancora negli anni Sessanta il costo si sarebbe aggirato intorno ai 50 dollari. Non stiamo dunque parlando di un abbattimento dei costi, quanto più propriamente di un loro annullamento: servizi che sono passati

dall'essere costosi e dunque per pochi, a diventare praticamente gratis e dunque accessibili a tutti.

E' chiaro come cambiamenti di questa portata possano aver mutato in profondità le abitudini delle persone impattando sul loro modo di stare al mondo e di fare attività economica. Nello stesso libro Cairncross (e siamo nel 1997!), fa il seguente esempio:

“Using the internet, an accountancy firm in Southern England (Dyer Partnership) acts as the finance department for a Ukrainian manufacturer of wind turbines. Dyer handles all the financial reporting, include profit and loss statements”.

Per quanto non sia facile da documentare in chiave rigorosamente formale, la rivoluzione dell'ICT ha fornito un impulso formidabile agli investimenti diretti esteri, in particolare nel campo del settore dei servizi, nell'ambito del quale il *core business* delle società consociate estere consiste proprio nel commerciare informazioni e *know-how*. Del resto la maggior velocità di circolazione delle informazioni ha contribuito a determinare differenze significative di performance tra chi è stato capace di coglierne le potenzialità e chi invece ha stentato ad adeguarsi o non si è adeguato affatto.

Secondo Triplett e Bosworth (2004), la produzione e l'utilizzo pervasivo di ICT sono stati il motore principale della straordinaria crescita economica degli USA nella seconda metà degli anni Novanta. Così, un'ampia letteratura basata su dati di imprese statunitensi ha trovato una forte correlazione positiva tra investimenti in ICT e produttività, in particolare quando l'utilizzo delle nuove tecnologie si accompagnava ad un accresciuto livello di capitale umano e a profonde riorganizzazioni dei processi produttivi (tra gli altri Bresnahan, Brynjolfsson e Hitt, 2002; Black e Lynch 2001,2004).

La progressiva riduzione dei costi e delle tariffe associati al commercio internazionale. La Pax americana ed il mercato globale come “bene pubblico”

Si è detto di quanto intensamente e con quale velocità il commercio internazionale sia cresciuto nella seconda metà del XX secolo e soprattutto nel corso degli ultimi 15-20 anni. Un incremento dei traffici di tale portata non sarebbe stato possibile in assenza di istituzioni pensate con lo scopo preciso di regolare i commerci su scala sempre più allargata, da parte di una schiera di Paesi che si è ampliata nel tempo, mano a mano che andava diffondendosi la consapevolezza di “bene pubblico” del mercato globale.

Il percorso che ha condotto fino al punto nel quale ci troviamo oggi è stato tuttavia lungo e tortuoso.

La rivoluzione industriale ha coinciso con un mutamento di prospettiva per quanto riguarda la concezione del commercio, rispetto all'approccio marcatamente protezionistico promosso ai tempi del mercantilismo. La dottrina del libero scambio, grazie al contributo intellettuale dei grandi economisti classici del tempo (Adam Smith e David Ricardo su tutti), acquistò gradualmente consensi, pur senza sostituirsi in toto ad una concezione più evoluta di protezionismo, ancorata all'obiettivo di proteggere lo sviluppo della neonata industria (*"the infant-industry protection argument"*, Irwin 1996), piuttosto che ad ottenere un surplus nella bilancia commerciale⁹.

La dialettica tra queste due differenti dottrine economiche caratterizza tutto il XIX secolo, che ha dunque conosciuto sia momenti di apertura dei mercati e riduzione delle tariffe associate al commercio internazionale, sia momenti di ritorno a politiche protezionistiche. Bairoch (1989) e Harley (1996) individuano

quattro differenti periodi: l'avvento del liberismo inglese (1815-1846), l'estensione

Tabella 5 - Livello medio delle tariffe sui beni manifatturieri, 1820-1875-1913 (fonte: Bairoch, 1989)

(Percentages)	<i>circa</i>		
	1820	1875	1913
Austria-	proibitio	15-	13-
Belgium /a		9-10	9
Denmark	30	15-	14
France	proibitio	12-	20-
Germany /b	na	4-6	13
Italy	na	8-10	18-
Portugal	15	20-	na
Russia	proibitio	15-	84
Spain	proibitio	15-	34-
Sweden	proibitio	3-5	20-
Switzerland	10	4-6	8-9
Netherlands /a	7	3-5	4
UK	50	0	0
US	45	40-	44
Argentina	na	na	28
Brazil	na	na	50-
Colombia	na	na	40-
Mexico	na	na	40-
China	na	na	4-5
Iran	na	na	3-4
Siam	na	na	2-3
Turkey	na	na	5-10

Note: "proibitio." indica il divieto all'importazione di molte merci. "na" sta per non disponibile. (a) Belgio ed Olanda sono considerati insieme nel 1820. (b) Nel 1820 per Germania si intende la Prussia.

⁹ Questa versione "moderna" di protezionismo si basava sul presupposto di favorire lo sviluppo del nascente settore industriale attraverso l'applicazione di dazi elevati sull'importazione di prodotti manifatturieri. Il politico ed economista americano Alexander Hamilton (1755-1804), uno dei Padri fondatori degli Stati Uniti, nonché primo Segretario al Tesoro della nuova nazione americana, fu uno dei massimi esponenti di questa corrente di pensiero. Egli sosteneva che la possibilità per le colonie americane di decidere in via autonoma dall'Inghilterra l'entità delle tariffe doganali rappresentasse un capitolo importante nella partita per l'ottenimento dell'indipendenza dalla madrepatria. Tariffe doganali elevate sull'importazione di prodotti manifatturieri inglesi avrebbe infatti dato respiro all'industria americana, che altrimenti non avrebbe potuto reggere la concorrenza della ben più sviluppata industria britannica. Un ragionamento del tutto simile venne sviluppato in Europa dall'economista tedesco Friedrich List (1789-1846), relativamente alla politica commerciale della Germania, sempre nei confronti della più sviluppata Inghilterra.

all'Europa continentale del *free-trade* (1846-1860), il consolidamento del liberismo economico in Europa (1860-1879) ed il ritorno dell'Europa continentale al protezionismo (1879-1914).

Al di fuori dell'Europa, gli Stati Uniti hanno conservato una politica essenzialmente protezionistica fino alla fine della seconda guerra mondiale, mentre i possedimenti coloniali delle nazioni europee, non essendo in grado di autodeterminarsi, hanno subito una politica di apertura commerciale almeno nei confronti della madre-patria (alla quale tipicamente cedevano materie prime per poi importare prodotti finiti).

Il primo periodo è coinciso con l'affermazione su larga scala della supremazia economica dell'Inghilterra. Il primo passo verso una maggior apertura dei commerci si ebbe nel 1815, alla fine delle guerre napoleoniche. In quel momento i prodotti dell'agricoltura erano sostanzialmente esclusi dal commercio internazionale mentre sull'importazione di beni manifatturieri gravavano dazi pari a circa il 50% del loro valore.

Tabella 6 - Livello medio delle tariffe doganali sui prodotti manifatturieri, 1913-1950. (fonte: Bairoch, 1989).

	1913	1925	1931	1950
Austria	18	16	24	18
Belgium	9	15	14	11
Denmark	14	10	n.a.	3
France	20	21	30	18
Germany	13	20	21	26
Italy	18	22	46	25
Netherlands	4	6	n.a.	11
Russia	84	proh.	proh.	proh.
Spain	41	41	63	n.a.
Sweden	20	16	21	9
Switzerland	9	14	19	n.a.
UK	0	5		23
USA	44	37	48	14

Note: "proh." indica il divieto all'importazione di molte merci

I protagonisti della nascente industria invocavano l'apertura dei mercati volendo così incentivare per reciprocità lo stesso comportamento da parte degli altri Paesi ed estendere il proprio mercato potenziale, oltrechè per abbassare i prezzi delle derrate alimentari, a partire dal grano, che rappresentava il *benchmark* di riferimento dei salari degli operai.

Quando il peso economico dell'industria si accrebbe a tal punto da scavalcare quello legato all'agricoltura, l'aristocrazia terriera non fu più in grado di arginare le rivendicazioni degli industriali che condussero nel 1846 all'abolizione della *Corn Laws*, aprendo all'importazione di grano.

La rapida espansione dell'economia britannica negli anni seguenti contribuì a legittimare agli occhi delle altre nazioni europee i benefici di una politica commerciale maggiormente orientata al *laissez-faire*.

Tra il 1846 ed il 1860 diversi Paesi passarono da una chiusura totale verso le importazioni a modelli aperti, seppur in presenza di dazi spesso elevati (vedi Tabella 5). Dopo il 1860 la tendenza all'apertura delle economie acquistò maggior vigore grazie a sistemi di negoziazione bilaterali (*Cobden-Chevalier treaties*) tra i Paesi.

Nel giro di qualche decennio il contesto economico europeo mutò radicalmente: da un lato l'industrializzazione si diffuse dalla Gran Bretagna all'Europa continentale, divenendo nei Paesi più avanzati il primo settore per quota di PIL prodotto, dall'altro la graduale apertura delle economie, unita al calo significativo nei costi e nei tempi di movimentazione delle merci, produssero un aumento dei traffici internazionali senza precedenti. Tra il 1830 ed il 1870 l'Europa crebbe ad un tasso medio annuo compreso tra l'1% e l'1,3% (Bairoch 1993), un ritmo mai sperimentato fino a quel momento.

Tuttavia, alla fine degli anni '70 il quadro cominciò a cambiare. La saldatura tra gli interessi dell'aristocrazia terriera europea, preoccupata dell'eccessivo calo nei prezzi del grano, e di parte dell'industria che soffriva la concorrenza inglese, condusse alcuni dei principali governi europei (iniziò la Germania del Bismarck nel 1879¹⁰) a tornare a politiche di tipo protezionistico che, in forme e dosi differenti, hanno mantenuto fino alla prima guerra mondiale. Da parte sua la Gran Bretagna, che in quegli anni raggiungeva l'apice della sua egemonia economica e politica, scelse di proseguire sulla via del libero scambio, favorendo in tal modo l'incremento dei flussi del commercio internazionale e dunque agevolando l'integrazione economica tra i Paesi (Bairoch 1989).

La prima guerra mondiale segnò l'epilogo della Pax Britannica e con essa della "prima ondata di globalizzazione". Gli Stati Uniti, sempre più influenti su scala globale sia dal punto di vista economico che politico, a partire dal 1930 accentuano il carattere marcatamente protezionistico della loro politica economica con l'*Hawley-Smoot Tariff Act*, voluto dall'allora presidente Hoover a protezione degli interessi degli agricoltori. Ne conseguì una reazione di egual segno da parte di tutti i principali Paesi europei, Gran Bretagna compresa, la quale dopo circa un secolo di *free trade*, decise di svalutare la sterlina e di istituire un sistema selettivo di scambio delle merci.

Si apre una stagione dominata dall'avvento dei regimi totalitari tendenti all'autarchia economica in diversi Paesi europei, la stagione dei regionalismi e degli accordi di

¹⁰ Bismarck dichiarò (Bairoch 1989): "*The surfeiting of Germany with the over-production of other landsdepresses our prices and checks the development of our industry...*"

commercio bilaterale¹¹. L'insieme di questi eventi determinò un significativo aumento dei dazi sulle importazioni nella gran parte dei Paesi (tabella 6) e il conseguente tracollo dei flussi del commercio internazionale:

“con la fine dell'egemonia inglese e nulla in grado di rimpiazzarla, le relazioni internazionali si tramutarono in anarchia” (Kindleberger 1989).

Dopo lo shock della seconda guerra mondiale la rinascita economica della seconda metà degli anni quaranta si accompagnò ad una graduale ripresa dei traffici su scala globale. La costruzione di un sistema di commercio internazionale multilaterale il più possibile allargato, era stata posta come un obiettivo chiave nell'ambito della conferenza di *Bretton Woods*, una volta che gli Stati Uniti avevano maturato la consapevolezza che una piattaforma globale che regolasse e favorisse i traffici delle merci rappresentava un bene strategico per gli interessi nazionali, nonché un elemento di cooperazione internazionale e stabilità tra i Paesi.

Con l'avvento della Guerra Fredda, il supporto ad un sistema multilaterale dei commerci assunse una valenza geopolitica ancora maggiore agli occhi delle economie sviluppate. L'espansione del commercio internazionale era vista come uno strumento fondamentale tramite cui tenere insieme il blocco dei Paesi capitalisti, cercando allo stesso tempo di attrarre ed inglobare i Paesi in ritardo di sviluppo, così da evitare che gli stessi fossero risucchiati all'interno del blocco sovietico.

In tale contesto vennero superate le motivazioni e l'utilità degli accordi commerciali bilaterali e prese avvio l'epoca dei grandi accordi multilaterali tesi allo sviluppo e alla liberalizzazione del commercio internazionale, sotto la regia e governance politica degli USA. Il primo di questi organismi fu l'*International Trade Organization (I.T.O.)*, entrato in funzione nell'ambito dell' O.N.U. e che preludeva alla costituzione del *General Agreement on Tariffs and Trade (G.A.T.T.)*. Le premesse alla nascita di questo organismo partirono proprio dagli USA, i quali assunsero l'iniziativa di indire una conferenza internazionale destinata a regolamentare gli scambi con spirito liberistico. Venne così presentato un “Progetto di carta per una organizzazione internazionale del commercio” che condusse alla Conferenza dell'Avana del 1947. Questa Carta produsse notevoli divergenze tra Paesi industrializzati e Paesi sottosviluppati, divergenze che portarono alla non ratifica del progetto. Tutti gli sforzi

¹¹ Fu proprio in questo periodo storico che i rapporti regionali e bilaterali nell'ambito del commercio con l'estero assunsero quell'immagine negativa che ancora oggi conservano in tanta parte degli addetti ai lavori, a vantaggio invece dei sistemi di negoziazione multilaterale (Bhagwati e Krueger 1995).

sarebbero sfumati nel nulla se nello stesso anno, a Ginevra, non si fosse pervenuti ad una convenzione plurilaterale ristretta al solo ambito doganale.

Nasceva così il G.A.T.T., il cui Accordo Generale, sottoscritto da 23 Paesi, entrava in vigore nel 1948. Le linee portanti della sua azione consistevano nella¹²:

- riduzione delle barriere tariffarie;
- eliminazione delle restrizioni quantitative;
- instaurazione generalizzata della clausola della nazione più favorita¹³.
- l'azione del G.A.T.T. veniva svolta attraverso sessioni generali.

Anche in Europa, soprattutto in Europa, uscita devastata dopo due guerre mondiali, in quegli anni la politica è al lavoro per individuare una soluzione strategica in grado di evitare nuove devastanti guerre interne. Questi sforzi producono prima la C.E.C.A. (Comunità Europea del Carbone e dell'Acciaio), alla quale aderirono Francia, Germania, Italia, Belgio, Paesi Bassi e Lussemburgo, gli stessi Paesi che il 25 marzo 1957 firmeranno il Trattato di Roma che istituiva la Comunità Economica Europea, il cui fondamento consisteva nella costituzione di un mercato comune entro il quale si doveva realizzare:

- l'abbattimento delle barriere doganali fra gli Stati membri;
- l'abbattimento delle restrizioni quantitative fra medesimi Stati;
- l'emanazione di una Tariffa doganale comune nei confronti degli altri Paesi.

Il 1° luglio 1968, con l'entrata in vigore della Tariffa doganale comune (TDC 118), non solo cadeva ogni residua barriera tariffaria negli scambi tra Paesi membri, ma cadevano anche le restrizioni quantitative ancora esistenti e si realizzava così, in

¹² Informazioni tratte da “Profili storici della politica doganale e commerciale in Italia”, Agenzia delle dogane (<https://www.agenziadoganemonopoli.gov.it/portale/lagenzia/chi-siamo/profili-storici/profili-storici-dogane>)

¹³ La Clausola della nazione più favorita (CNPf) o *Most Favoured Nation (MFN)* è, nell'ambito del diritto internazionale, la procedura secondo cui i Paesi contraenti si impegnano a concedersi reciprocamente il trattamento più favorevole che abbiano concesso o eventualmente concederanno in futuro, in materia di condizioni doganali e tariffarie, ad uno o più Paesi terzi. La sua diffusione è diventata con il tempo sempre più vasta, fino a costituire, a partire dalla fine del XVIII secolo, una regola standard ricorrente nella maggior parte dei trattati di amicizia, di commercio e di navigazione. È una clausola che implica due aspetti:

- 1) Due nazioni approvano una reciproca riduzione di dazi per contrastare il fenomeno del protezionismo economico.
- 2) Se una terza nazione arriva ad intrattenere rapporti commerciali con le prime due, godrà delle stesse tariffe di favore che sono state fissate tra queste.

La CNPF è uno degli assi portanti del sistema commerciale internazionale: è prevista tra i procedimenti fondamentali di diritto commerciale internazionale nell'ambito dell' Organizzazione Mondiale del Commercio, ed era già inserita nell'art.1 del *General Agreement on Tariffs and Trade*.

modo compiuto, l'unione tariffaria fra i sei firmatari del Trattato di Roma, primo passo verso la realizzazione dell'unione doganale.

Con l'entrata in vigore della Tariffa comunitaria, le tariffe nazionali venivano meno e la politica tariffaria veniva elaborata direttamente a Bruxelles.

Del resto, anche in tale sede, le aliquote dei dazi non rappresentavano tanto l'estrinsecazione di una politica comunitaria, quanto la sintesi di una più vasta strategia doganale di livello globale, che vedeva i suoi momenti culminanti nelle negoziazioni multilaterali in sede *GATT*, nelle conferenze *UNCTAD* e negli accordi multilaterali di cooperazione economica, a livello mondiale e/o regionale, fra la Comunità Economica Europea (CEE) ed i Paesi in via di sviluppo.

Nel settembre 1986 si apre a Punta del Este in Uruguay, l'ottavo ciclo di negoziazioni commerciali in sede *GATT*, l'*Uruguay Round*. Si conclude a Marrakesh nell'aprile del 1994, con la firma da parte di 123 Paesi degli accordi che portarono alla creazione dell'Organizzazione Mondiale del Commercio (OMC alias *WTO*, *World Trade Organisation*), l'Istituzione che prese il posto del *GATT* come forum negoziale atto a dirimere le dispute in materia di commercio internazionale e a stilare i rapporti sulle politiche commerciali dei Paesi membri¹⁴.

In tema di tariffe doganali l'ottavo round negoziale del *GATT* ha poi previsto l'eliminazione dell'accordo Multifibre, che dal 1974 ha regolato il commercio internazionale di prodotti tessili e di abbigliamento attraverso l'imposizione di restrizioni alle quantità di prodotti tessili che i paesi in via di sviluppo potevano esportare verso i paesi sviluppati. Fu introdotto come una misura volta a consentire ai paesi sviluppati di prepararsi alla gestione delle importazioni provenienti dai paesi in via di sviluppo, che nel tessile, settore ad alta intensità di fattore lavoro, godevano di un vantaggio comparato, determinato dal loro basso costo del lavoro. L'eliminazione

¹⁴ L'OMC è stata istituita il 1° gennaio 1995, alla conclusione dell'*Uruguay Round*, i negoziati che tra il 1986 e il 1994 hanno impegnato i paesi aderenti al *GATT* ed i cui risultati sono stati sanciti nell'Accordo di Marrakech del 15 aprile 1994. Membri dell'Organizzazione mondiale del commercio sono gli Stati e i "territori doganali separati": non è chiaro quale sia il profilo dell'Unione europea. Obiettivo generale dell'OMC è quello dell'abolizione o della riduzione delle barriere tariffarie al commercio internazionale; a differenza di quanto avveniva in ambito *GATT*, oggetto della normativa dell'OMC sono, però, non solo i beni commerciali, ma anche i servizi e le proprietà intellettuali. A fine 2016 risultano 161 paesi aderenti, a cui se ne aggiungono altri 25 con ruolo di osservatori, i quali rappresentano circa il 97% del commercio mondiale di beni e servizi. La sede dell'OMC si trova presso il Centro William Rappard a Ginevra, Svizzera.

completa dei contingentamenti ha avuto luogo il 1° gennaio 2005, determinando in quei settori un calo drastico dei dazi all'importazione.

Figura 7 - Tariffe sulle importazioni di beni manifatturieri – media mondiale – 2011 (percentuali per classi di valore, fonte: *UNCTAD*)

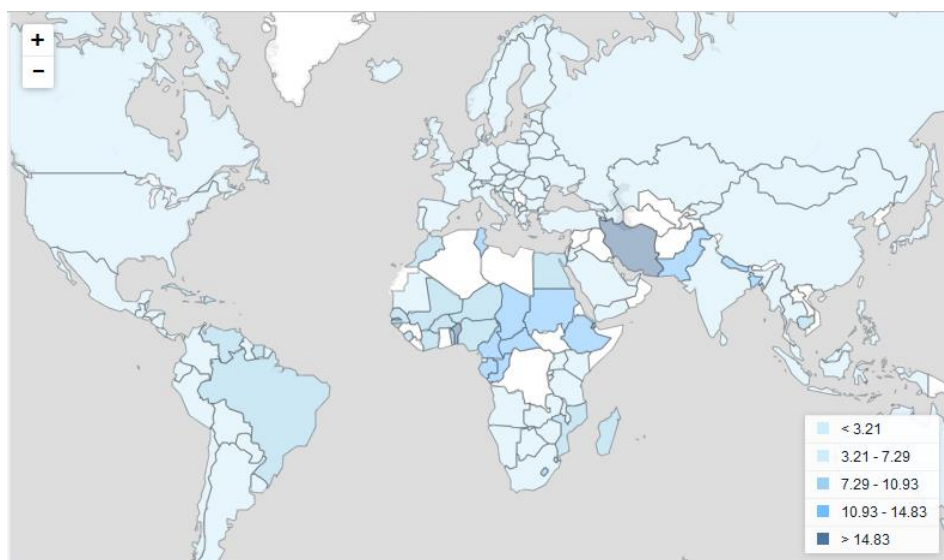
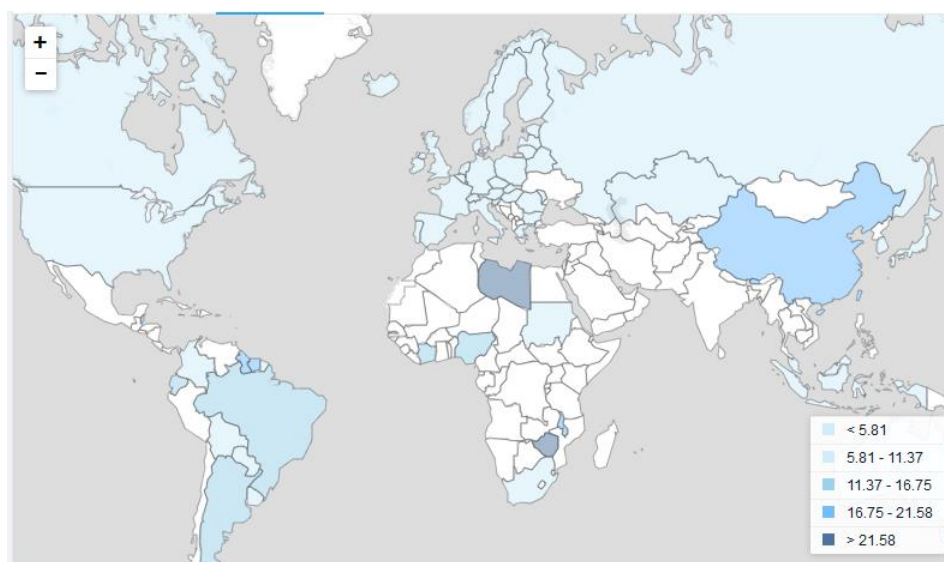


Figura 8 - Tariffe sulle importazioni di beni manifatturieri – media mondiale – 2011 (percentuali per classi di valore, fonte: *UNCTAD*)



Gli sforzi congiunti per creare un sistema di governance del commercio mondiale quanto più possibile corale e condiviso tra i Paesi, ha portato ad una significativa contrazione delle tariffe doganali su ampia scala: se nel 1960 i dazi all'importazione nella media di tutti i Paesi del mondo erano circa al 9% (Clemens e Williamson 2004),

nel 2012 il valor medio¹⁵ è ampiamente al di sotto del 4%. Come evidenziato in figura 7, la gran parte dei Paesi nel 2011 esibisce infatti tariffe inferiori al 5%, compresa la Cina che invece nel 1996 evidenziava un valore ben superiore al 10% (figura 8).

Proprio la Cina merita alcune considerazioni puntuali, visto il peso economico (e politico) che essa riveste oggi negli equilibri mondiali.

L'11 Dicembre 2001, a distanza di 15 anni dall'avvio dei negoziati in ambito *GATT*, la Cina fa il suo ingresso nel *WTO*. L'anno precedente, nel 2000, essa occupava il 7° posto nella graduatoria mondiale dell'export con una quota del 3,9%, pari a circa 250 miliardi di dollari, di poco superiore al valore dell'import (225 miliardi). Nel 2015 la Cina è primo esportatore mondiale grazie ad un valore complessivo esportato pari a quasi dieci volte quello del 2000, rappresentando da sola qualcosa come il 13,8% dell'export mondiale. A 40 anni dalla morte di Mao Tse Tung, che aveva condotto il suo Paese verso un isolamento economico prima ancora che politico, la Cina torna ad essere un *player* di primissimo piano sullo scenario globale, grazie ad un percorso di sviluppo economico senza pari nella storia per intensità e continuità. Un percorso che risulta tutt'altro che concluso se si considera che in termini di Pil nominale pro-capite la Cina si colloca ancora al 72° posto nel 2015 (fonte: *FMI*) e dunque possiede ancora un potenziale di crescita inesperto molto significativo.

Del resto, nell'ambito di questa ricerca, il "caso" cinese risulta di sicuro interesse non solo per queste ragioni, ovvero per le sue proporzioni, tali da condizionare praticamente qualsiasi fenomenologia di natura economica su scala globale si voglia oggi considerare. Esso rappresenta un caso emblematico del legame tra l'intensità dei flussi di commercio e le politiche doganali tramite cui agevolare l'import e l'export delle merci. Le figure 9-10 lo rendono immediatamente evidente.

L'ingresso della Cina nel *WTO* alla fine del 2001 produce un immediato abbassamento delle tariffe doganali sull'importazione di beni manifatturieri: nel giro di un anno la Cina sperimenta una contrazione di oltre cinque punti percentuali, tanto significativa da riverberarsi anche sull'andamento del valore medio a livello mondiale delle tariffe sull'import (figura 9). Lo stesso frangente storico segna l'impennata clamorosa dei flussi di commercio con l'estero della Cina, che nell'arco di poco più di un decennio diventa il primo esportatore mondiale, superando USA e Germania.

¹⁵ Ponderato in base al peso che ciascun Paese riveste nell'ambito del commercio internazionale (fonte: Banca Mondiale)

Figura 9 - Valore medio delle tariffe sull'importazioni di beni manifatturieri: Mondo Vs Cina (fonte: elaborazione propria su dati Banca Mondiale)

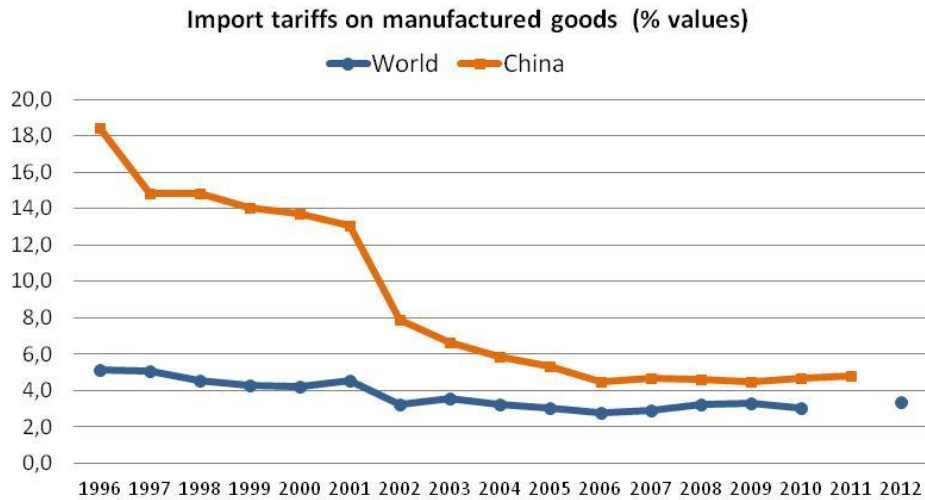
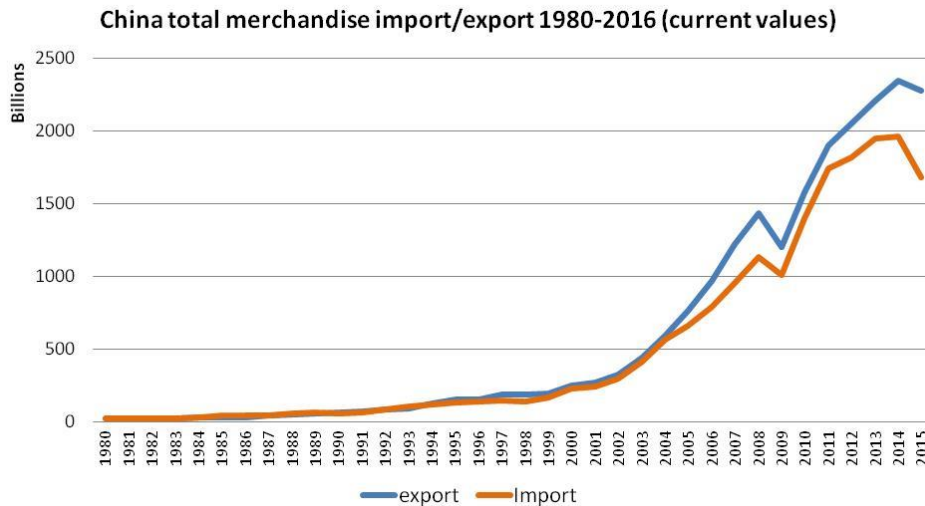


Figura 10 - Valore dell'export e dell'import di beni della Cina (1980-2016, valori correnti) (fonte: elaborazione propria su dati WTO)



Il livello medio delle tariffe doganali della Cina è passato da circa il 40% nel 1985, a circa il 15% alla fine degli anni '90, scendendo ampiamente al di sotto del 10% in corrispondenza dell'ingresso nella *WTO*. Nei successivi dieci anni tale valore si è stabilizzato intorno al 5%.

Ianchochina e Martin (2001) hanno elaborato uno scenario controfattuale relativamente all'andamento delle tariffe doganali cinesi, nell'ipotesi che la Cina non avesse aderito alla *WTO*. In base alle loro stime, l'intero percorso di avvicinamento e membership alla *WTO* avrebbe ridotto il livello medio delle tariffe sulle importazioni (pesata in base all'effettiva composizione merceologica dell'import cinese), dal 21,4% al 7,9%.

Non si tratta dunque di considerare solo una correlazione tra ingresso nel *WTO*, calo delle tariffe e boom del commercio con l'estero, quanto di un legame causale di cui è evidente la direzionalità: lo status di membro *WTO* determina una serie di fattori incentivanti, di cui il calo delle tariffe rappresenta quello più vistoso, che produce un'accelerazione vorticoso nei commerci e nella crescita economica. Esiste del resto una vasta letteratura che evidenzia i vantaggi dell'adesione della Cina al *WTO* in termini di flussi commerciali e crescita economica¹⁶.

Il caso della Cina è quindi emblematico sotto tanti punti di vista.

Le istituzioni create nel secondo dopoguerra dalle potenze vincitrici, in primis gli USA, per facilitare gli scambi tra i Paesi e la loro integrazione economica, come elemento incentivante non solo la crescita economica, ma anche un clima di maggior cooperazione e stabilità politica, hanno mostrato di funzionare, estendendosi ad una platea via via più ampia di Paesi aderenti, consapevoli dei vantaggi ottenibili da una tale sistema di governance economica incentrato sul principio del multilateralismo. Accordi multilaterali precisano le modalità per l'attuazione di azioni comuni mediante la creazione di codici di comportamento, regole, norme e istituzioni cui vengono attribuiti poteri gestionali e decisionali al fine di concretizzare gli accordi, in una dialettica che trova nel *WTO* la sua sede di elezione.

Un numero crescente di Paesi aderenti, soprattutto se importanti per dimensioni e popolazione come nel caso cinese, significa estendere il campo di azione di questi accordi e con essi la percezione di bene pubblico del commercio internazionale, ampliando la scala del mercato o perlomeno dello spazio comune (nel senso di "normato") della competizione internazionale, in una logica tra i Paesi del tipo *win-win*.

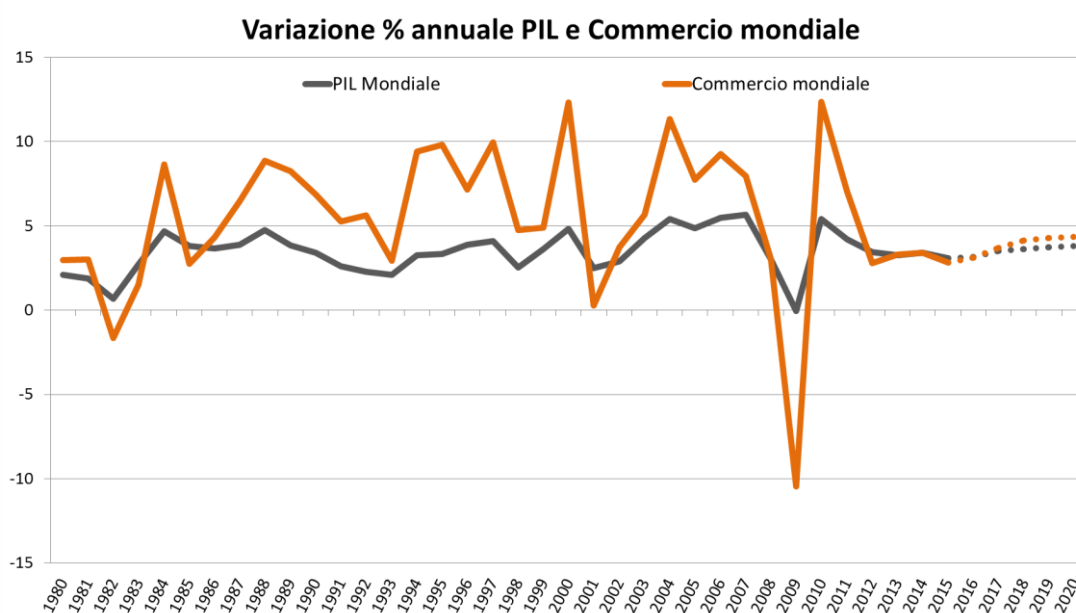
¹⁶ Ianchovichina e Martin (2001) elaborano delle stime dell'impatto dell'insieme delle riforme conseguenti all'ingresso nel *WTO* sui salari e sull'occupazione. Hertel et al. (2006) mostra come l'accesso al *WTO* abbia significativamente incrementato l'ammontare degli investimenti e dello stock di capitale. Questi autori motivano l'incremento degli investimenti interni con la fine della discriminazione tra imprese domestiche e imprese straniere e con un utilizzo più efficiente del risparmio. Mattoo (2002), guarda all'impatto dell'ingresso nel *WTO* dal punto di vista degli impegni assunti dalla Cina nella liberalizzazione dei servizi, che rappresenta un altro capitolo determinante nell'ambito delle negoziazioni per l'accesso. Egli si sofferma sulla crescita molto significativa degli investimenti esteri, man a mano che cadevano le restrizioni sui capitali stranieri e sui settori protetti. Infine una ricognizione empirica generale sugli effetti positivi dell'accesso nel *WTO* sugli investimenti e sulla crescita economica è svolta da Tang e Wei (2009) e similmente da (Eicher ed Henn (2011).

A che punto siamo? Alcune riflessioni sul presente e sulle prospettive a venire.

Nel corso degli ultimi anni, i flussi del commercio internazionale hanno evidenziato un netto rallentamento rispetto al vero e proprio boom messo a segno nel decennio 2002-2012.

Anche con riferimento ad un periodo più ampio, è ben visibile l'attenuazione della crescita in corso: le variazioni annue sono infatti di gran lunga al di sotto della media di lungo periodo, con valori attorno al 3%, peraltro destinati a rimanere al di sotto del 5% almeno fino al 2020 (dati Prometeia).

Figura 11 - Confronto PIL mondiale e Commercio mondiale 1980 – 2015 e previsioni 2016-2020 (tassi reali di variazione annuali, valori %, fonte: elaborazione propria su dati Prometeia)



I dati indicano un altro elemento interessante: la crescita (reale) del commercio internazionale è in linea, nel biennio 2014-15 anche inferiore, rispetto a quella del PIL mondiale (sempre in termini reali), fattispecie che dalla metà degli anni '80 si era verificata solo in due casi eccezionali, corrispondenti all'effetto di due shocks esogeni, quali l'11 settembre 2001 e la crisi economico-finanziaria successiva al fallimento di *Lemhan Brothers* nel settembre del 2008.

Dunque non è tanto la domanda mondiale ad aver rallentato (è sostanzialmente in linea con la media degli ultimi trenta anni), quanto i traffici internazionali.

Ora è ragionevole pensare che si tratti innanzitutto di un rallentamento fisiologico dopo un periodo di espansione senza precedenti, da mettere in relazione innanzitutto

con il raffreddamento nei valori della crescita economica di diversi Paesi emergenti. In primis la Cina, che dopo anni di crescita vicina o addirittura superiore al 10% annuo, effettua un “atterraggio morbido” verso livelli più sostenibili (+6,9% nel 2015, fonte *World Bank*), ma anche il Brasile che dal 2012 cresce a ritmi inferiori al 3% per finire nel 2015 in recessione (-3,8%). Molti di quei Paesi che avevano sostenuto la domanda mondiale negli anni della crisi economica e finanziaria delle economie avanzate, crescono da qualche anno a ritmi inferiori e trattandosi di economie basate sulla trasformazione manifatturiera, hanno visto ridursi i flussi di beni e servizi in entrata ed in uscita. Del resto stiamo parlando, è bene ribadirlo, di una minor crescita e non di un decremento nei valori assoluti.

E' tuttavia opportuno prendere in considerazione fenomeni di altra natura, questa volta relativamente ai Paesi occidentali, che potrebbero determinare effetti ben più critici sui flussi del commercio internazionale e contestualmente sull'andamento del PIL mondiale.

La crisi economica che ha così duramente colpito le economie avanzate a partire dal 2008, ha determinato un cambiamento del *sentiment* nei confronti della globalizzazione vissuto da buona parte delle opinioni pubbliche occidentali. L'aumento del livello di competitività che le imprese ed i lavoratori si sono trovati a dover fronteggiare, unito alla contrazione del raggio d'azione della spesa pubblica conseguente (anche) alla crisi dei debiti sovrani degli Stati (a sua volta determinata dalla necessità dei governi di intervenire a sostegno delle banche per evitarne il fallimento), ha spinto una parte dell'opinione pubblica a invocare la chiusura dei confini degli Stati (o comunque l'esercizio di un controllo più selettivo), a protezione degli interessi nazionali.

Tale mutamento di visuale ha finito per alimentare un'offerta politica con connotati marcatamente populistici, che per evidenti ragioni di consenso cavalca le paure della collettività, offrendo una lettura molto semplificata di una realtà al contrario affatto semplice da analizzare e comprendere, considerati proprio i cambiamenti epocali intervenuti nel corso degli ultimi decenni.

Ne derivano, è evidente, proposte e soluzioni programmatiche che hanno in comune la volontà di mettere in discussione il sistema di governance dell'economia internazionale faticosamente costruito dal secondo dopoguerra in poi e, nel caso dei paesi europei, la gran parte dei processi di integrazione politica ed economica in seno all'Unione Europea, implementati negli scorsi decenni, a partire dalla moneta comune.

Senza entrare nel merito delle questioni politiche non essendo questo lo scopo del presente lavoro, ciò che rileva è mettere in evidenza l'entità della posta in gioco.

Il fatto che la globalizzazione abbia potuto dispiegarsi nelle forma e nei modi descritti nelle pagine precedenti, grazie anche e soprattutto a fattori di natura specificamente politica, significa che tale processo può, in qualsiasi momento storico, tornare sui propri passi.

Non si tratta cioè di una strada senza ritorno: anche in presenza di reti tecnologiche molto più sviluppate rispetto al passato, la spinta di un certo tipo di istanze politico-culturali di matrice anti-liberale, improntate a politiche di tipo protezionista e alla chiusura delle frontiere dei Paesi, può determinare una graduale spaccatura delle catene produttive internazionali, deprimendo il commercio estero ed in ultima analisi la ricchezza delle nazioni (soprattutto di quelle meno sviluppate).

Non è del resto opinione di chi scrive minimizzare le difficoltà che un mercato altamente integrato, quale quello attuale, ha prodotto nell'ambito delle economie avanzate. Come descritto in precedenza, la velocità con cui si è andata compiendo l'integrazione economica, ha rappresentato un fenomeno senza eguali nella storia.

L'accelerazione impressa dalla fine della divisione del mondo tra il blocco capitalista e quello ad economia pianificata da un lato e la fine dell'isolamento politico ed economico della Cina e la sua graduale ma incessante maturazione come soggetto economico di primissimo piano, hanno letteralmente stravolto gli equilibri globali.

Come nella teoria dei vasi comunicanti, una volta saltato il "tappo" che teneva il mondo ingessato in due blocchi contrapposti e autarchici uno rispetto all'altro, si è naturalmente verificato un certo riequilibrio tra le grandezze economiche in gioco. In altre parole, nel breve periodo (breve relativamente a fenomeni di tale portata), la creazione di un mercato unico su scala globale è risultata almeno in parte un gioco a somma zero, nel senso che si è verificato un qualche effetto sostituzione di parte del sistema manifatturiero dei Paesi ad economia avanzata, tipicamente nell'ambito dei settori ad alta intensità di lavoro, a vantaggio delle economie in transizione¹⁷.

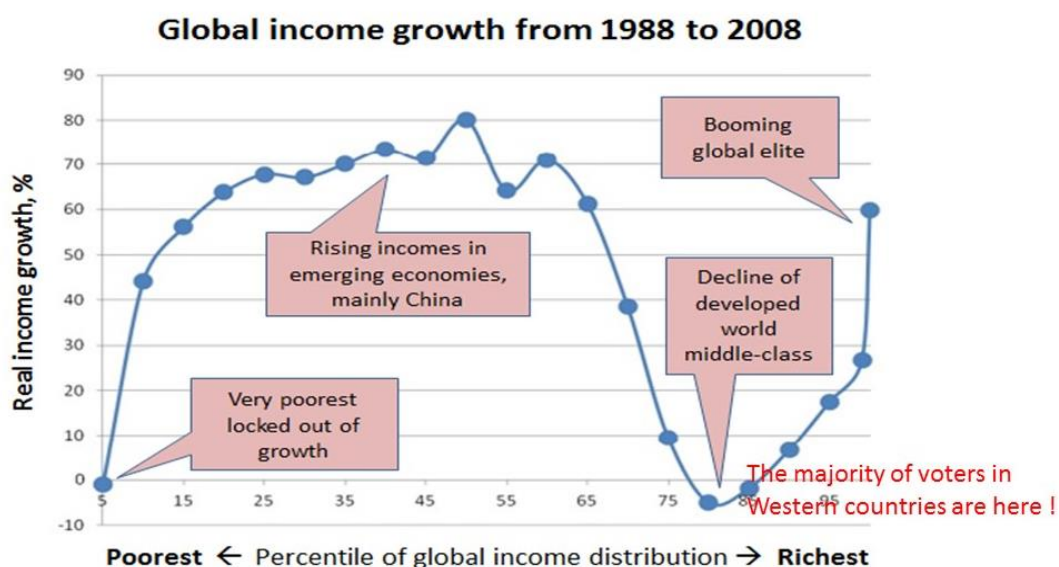
¹⁷ Su questo argomento si è sviluppato un dibattito accademico. Si veda tra gli altri Krugman, P.R. and Venables, A.J.. "*Globalization and the Inequality of Nations*." *The Quarterly Journal of Economics* 110, no. 4 (1995): 857--80.

Al contempo è andata aumentando la mobilità internazionale della forza lavoro, generando nelle aree più dinamiche e attrattive un'offerta di lavoro spesso altamente competitiva.

In questo senso le preoccupazioni e le difficoltà denunciate da una quota significativa dell'opinione pubblica occidentale sono tutt'altro che infondate.

L'ormai celebre "Elefante di Milanovic" (figura 12), è molto indicativo di quanto queste dinamiche abbiano impattato sul benessere della popolazione mondiale ed in particolare del fatto che sia stata proprio la classe media occidentale ad aver ottenuto dalla globalizzazione economica, i benefici minori in termini di reddito.

Figura 12 - "Vincenti" e "perdenti" della globalizzazione. Variazione% 1988-2008 del reddito reale, per percentili della distribuzione del reddito globale (fonte: Milanovic, *World Bank*, 2012)



Pensare di smantellare la governance economica mondiale riabilitando le frontiere dei Paesi e la loro esclusiva sovranità, è tuttavia semplicistico, quando non altamente controproducente.

Su questo punto concordano la grande maggioranza degli economisti in tutto il mondo. Il problema non è tanto quello di depotenziare l'integrazione economica tra i Paesi, quanto di governarla di più e meglio. Il problema consiste cioè in un deficit di governance, non in un eccesso.

In fondo, un marziano caduto sulla terra potrebbe legittimamente chiedersi come mai a fronte di un sistema economico altamente integrato tra le varie nazioni, non corrisponda un potere politico con una giurisdizione di eguale estensione e portata.

E' infatti evidente che oggi le dinamiche economiche di scala internazionale sfuggono in tanti casi ad ogni forma di regolazione, e che poco o nulla possono fare in questo senso gli stati sovrani.

La questione è sul tavolo da decenni se è vero che proprio con questa finalità furono concepite negli anni della Pax americana le istituzioni sovra-nazionali e multilaterali, a partire dall'Organizzazione delle Nazioni Unite (naturale evoluzione della Società delle Nazioni costituita nel primo dopoguerra), Fondo Monetario Internazionale, Banca Mondiale e *WTO*, oltre agli appuntamenti periodici a geometria variabile tra i Paesi più sviluppati (G7-G20 ecc...).

Esse hanno da sempre riflettuto la visione delle relazioni internazionali propria degli *USA*, che nella sostanza hanno agito alla stregua di "azionisti di maggioranza" dei medesimi organismi.

L'amministrazione Trump segna un forte punto di discontinuità: il politologo americano Ian Bremmer (2012, 2015) parla di G-zero e di fine della pax americana, ad indicare proprio la chiusura di un' importante fase storica, quella del multilateralismo con al centro la *leadership* indiscussa degli *USA* e l'avvio di un nuova stagione, caratterizzata dal disimpegno americano e quindi da un sostanziale vuoto di potere, che si appresteranno a colmare altri soggetti nazionali, in primis Cina e Russia.

Nella tentazione di abbandonare un approccio multilaterale agli accordi di commercio estero privilegiando rapporti bilaterali, sono ravvisabili i prodromi di un ritorno al protezionismo. L'immediato gesto da parte dell'Amministrazione Trump al momento dell'insediamento di smarcarsi dall'accordo commerciale Trans-Pacífico (*TPP*)¹⁸ e le forti critiche rivolte dalla stessa Amministrazione nei confronti del *NAFTA*¹⁹ non sono segnali da sottovalutare.

Mettere da parte un approccio multilaterale al tema dei commerci internazionali significa nella sostanza adottare un approccio selettivo e discriminante sul piano delle

¹⁸ Il Partenariato Trans-Pacífico (*TPP*) è un progetto di trattato di libero scambio e di investimenti regionali alle cui negoziazioni, fino al 2014, hanno preso parte dodici paesi dell'area pacifica e asiatica: Australia, Brunei, Canada, Cile, Giappone, Malesia, Messico, Nuova Zelanda, Perù, Singapore, Stati Uniti, Vietnam.

¹⁹ Il *North American Free Trade Agreement* (Accordo nordamericano per il libero scambio), conosciuto anche con l'acronimo *NAFTA*, nei paesi di lingua spagnola, come *TLCAN* (*Tratado de Libre Comercio de América del Norte* o più semplicemente *TLC*) e, nel Canada francese come *ALÉNA* (*Accord de libre-échange nord-américain*), è un trattato di libero scambio commerciale stipulato tra Stati Uniti, Canada e Messico e modellato sul già esistente accordo di libero commercio tra Canada e Stati Uniti (*FTA*), a sua volta ispirato al modello dell'Unione europea.

merci e dei partner commerciali e quindi imboccare una strada che conduce ad una politica comunque di protezione, *tertium non datur*.

La storia insegna non solo quanto poco efficaci siano dal punto di vista economico le politiche protezionistiche, ma soprattutto quanto esse tendano a produrre conflittualità tra i Paesi: per dirla come Ludwig von Mises (1949): “la filosofia protezionista è una filosofia di guerra”.

Oggi, del resto, le reti internazionali di imprese rappresentano un’infrastruttura produttiva mastodontica e questo è senz’altro un elemento nuovo rispetto all’ultima volta in cui, nel periodo tra le due guerre mondiali, politiche di tipo protezionista si erano imposte su scala globale.

Si tratta certo di un forte deterrente: modificare le regole del commercio internazionale significa impattare immediatamente su una miriade di processi produttivi, sui bilanci delle imprese che li determinano ed il ultima analisi sui prezzi finali dei beni e servizi prodotti²⁰.

Rispetto anche a solo 30 anni fa gli equilibri geo-politici ed i rapporti di forza tra i Paesi nel mondo sono davvero cambiati. Ad una velocità tale da risultare di non facile comprensione e adattamento per alcuni segmenti delle società dei Paesi occidentali.

Va riconosciuto a questo processo accelerato di globalizzazione dell’economia il merito di aver incrementato come mai in precedenza la ricchezza aggregata del pianeta, permettendo a centinaia di milioni di persone (soprattutto in Asia) di uscire da condizioni di estrema povertà.

La governance di un mondo così fortemente integrato, nel quale i fenomeni economici risultano “comunicanti” e dunque correlati gli uni agli altri (il famoso battito d’ali di una farfalla), richiede nuove forme di organizzazione e cooperazione tra i Paesi.

Deve essere la politica a recuperare sull’economia, trovando una sua dimensione globale, non l’economia a ritrarsi e a tornare a rinchiudersi entro un ambito continentale, quando non addirittura nazionale.

²⁰ Un esempio molto esplicativo in questo senso è quello fornito dall’economista di *Harvard* Marc Melitz (Econofact, gennaio 2017), a proposito dell’industria USA dell’auto, nel caso in cui il *NAFTA* venisse abolito.

1.3 L'organizzazione internazionale della produzione nel XXI secolo: le catene globali del valore

Se l'evidenza storica mostra come la globalizzazione economica non sia un fenomeno nuovo, come già argomentato nelle pagine precedenti, lo stesso non vale per le catene globale del valore (*Global Value Chains, GVCs*) che al di là della diversa dicitura di volta in volta assunta nell'ambito della letteratura economica ("*global supply chains*", "*international production networks*", "*vertical specialisation*", "*offshore outsourcing*", "*production fragmentation*"), rappresentano un fenomeno relativamente nuovo (vedi Tab.7).

Tabella 7 - Risultati della ricerca su Google Scholar del termine "global value chains", 1980-2016
(fonte: <http://scholar.google.it/>, ricerca condotta il 16 Novembre 2016)

1980-89	19
1990-93	11
1994-97	28
1998-01	207
2002-05	1.410
2006-09	4.530
2010-13	9.400
2014-16	12.100

La novità essenziale consiste nella sempre più frequente multinazionalità delle imprese che, in forme e modalità differenti, interagiscono nella produzione e vendita di un certo bene o servizio.

In ultima analisi due sono le fattispecie attraverso cui un'impresa internazionalizza i propri processi produttivi (Breda, Cappariello e Zizza, 2008): attraverso l'*outsourcing* ovvero l'approvvigionamento di input intermedi presso un'impresa estera (*outsourcing + offshoring*) o attraverso un investimento diretto estero in un altro Paese nel quale l'impresa esternalizza una quota della sua produzione.

Nel primo caso l'impresa in questione entrerà a far parte di una *GVCs* costituita da due o più di imprese; nel secondo sarà essa stessa ad originare una catena del valore globale, che si configurerà come *intra-firm*, ovvero interna all'impresa.

Da un punto di vista teorico dunque una *GVC* può costituirsi a partire anche da una sola impresa che distribuisce le varie fasi del suo processo produttivo in due o più Paesi differenti.

Si tratta evidentemente di esemplificazioni teoriche: nella realtà delle cose le due fattispecie appena descritte tendono a convivere nell'ambito della stessa *GVC*, che a sua volta risulterà intrecciata con altre *GVCs*, dando vita a reti produttive molto ampie

e complesse, specialmente nei settori produttivi caratterizzati da una lunga e variegata sequenza di stadi e fasi produttive.

Alla luce di quanto detto diventa evidente che il tema della frammentazione produttiva intra-aziendale (*second unbundling* à la Baldwin), non si sovrappone esattamente con quelle della creazione delle GVCs.

Da un lato molte imprese multinazionali si sono disintegrate verticalmente allocando singole fasi o *task* produttivi in Paesi differenti rispetto a quello sede dell'*headquarter*, dall'altro il mercato unico globale ha reso naturalmente conveniente per molte aziende intrecciare relazioni commerciali con altre aziende anche lontane geograficamente, nell'ambito della stessa filiera di prodotto o servizio, secondo un classico rapporto fornitore/cliente.

Entrambi gli effetti hanno contribuito a determinare esempi di GVCs e dunque a modificare in profondità l'organizzazione internazionale della produzione.

GVCs e “double counting”

L'*UNCTAD* (2013) calcola che circa l'80% degli oltre 20 trilioni di euro del commercio globale, sia “governato” ovvero passi attraverso le *Global Value Chains* (da qui in poi GVCs), a vario titolo definite (*intra-firm* o *inter-firm*, di livello nazionale, continentale o globale).

Il tema della rappresentazione in termini quantitativi del fenomeno delle GVCs a partire dalle statistiche sul commercio con l'estero, risulta particolarmente complesso.

Una prima possibilità è quella di utilizzare la quota parte di importazioni e/o esportazioni di semilavorati e prodotti intermedi (per esempio utilizzando la tassonomia di fonte Eurostat), come una proxy del grado di coinvolgimento delle imprese di un certo territorio nelle reti internazionali della produzione.

Tuttavia le tradizionali metriche dei flussi di commercio con l'estero soffrono di un limite importante. Esse infatti tendono a sovrastimare il valore finale di importazioni ed esportazioni nella misura in cui non tengono conto che, proprio in virtù delle GVCs, al solito una quota delle prime entra a far parte delle seconde.

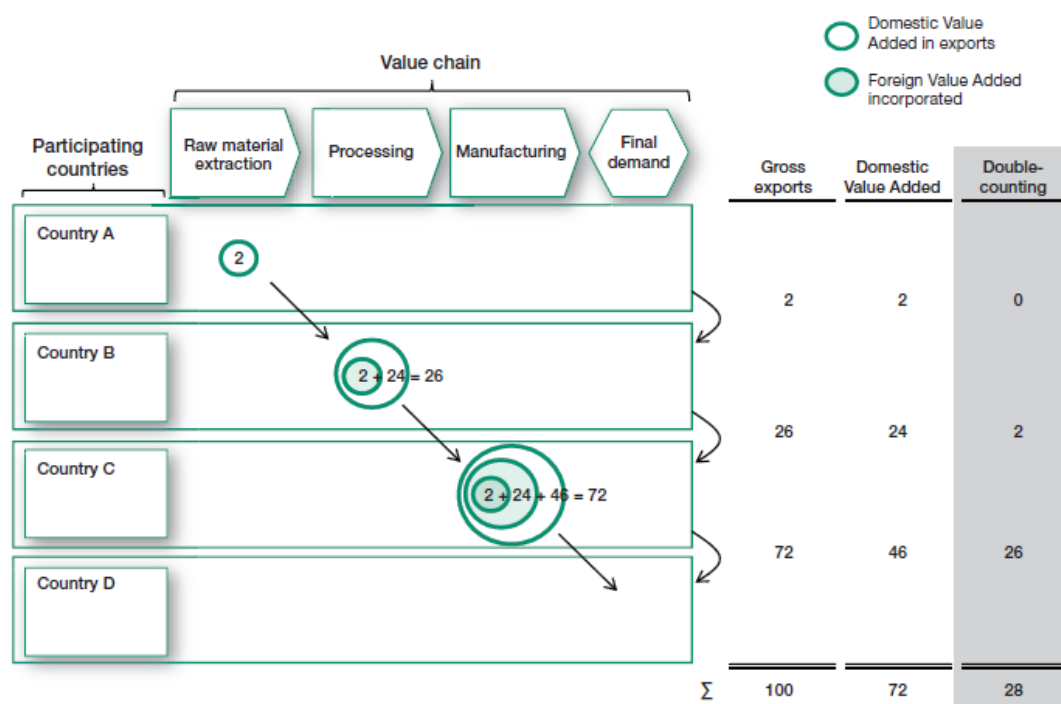
La «metrica» delle statistiche tradizionali tende cioè a ri-contabilizzare quei prodotti che oltrepassano più volte i diversi confini nazionali durante le varie fasi del processo produttivo. Le materie prime estratte in un Paese possono essere esportate in un

secondo Paese per un prima fase di trasformazione, quindi nella forma di semilavorato in un terzo così da completare il processo manifatturiero. Da qui il bene finale può a sua volta essere distribuito in altri mercati.

Mentre in termini di valore aggiunto, le materie prime danno un contributo unicamente al PIL del primo Paese, in termini di export vengono contabilizzate tante volte, in quanto incorporate nel bene intermedio soggetto a trasformazione, quanti sono i passaggi complessivi da un Paese all'altro, fino ad arrivare al mercato del consumo finale.

Ragionare in termini di contenuto di valore aggiunto, permette dunque di evitare il tranello del doppio conteggio, attribuendo il corretto ammontare di valor aggiunto a ciascuno stadio in cui si articola il processo produttivo nell'ambito della GVC (figura 13).

Figura 13 - Contenuto di valore aggiunto nelle esportazioni: come funziona (fonte: UNCTAD)



Per quanto detto, l'intensificazione dei processi di integrazione produttiva su scala mondiale si accompagna ad una diminuzione (in media) della quota di valore aggiunto, incorporato nelle esportazioni, trattenuto a livello di Paese.

A livello globale sempre l'UNCTAD stima che in media la quota di *valore aggiunto estero contenuta nelle esportazioni (FVA – Foreign Value Added)*, sia pari al 28% del totale. Il che significa che approssimativamente 5 dei 19 trilioni di euro, valore dei beni

e servizi esportati nel mondo nel 2010, siano in realtà ridondanti, in quanto frutto di doppi conteggi. I rimanenti 14 trilioni sono l'effettivo contributo in termini di valore aggiunto all'economia globale (pari a circa 1/5 del PIL mondiale).

Si tratta di stime valide in forma aggregata che come tali nascondono un alto grado di eterogeneità sia a livello di Paese che di settore economico.

Il contenuto di valore aggiunto estero nelle esportazioni del Paese X, indica la quota di input (incorporati nel bene esportato) che è stata prodotta al di fuori di X, e dunque il grado di dipendenza delle esportazioni di X dagli input importati.

Come tale è anche una misura del grado di integrazione verticale di una certa economia: un contenuto elevato di valore aggiunto estero indica che le imprese esportatrici di quel territorio si concentrano e presidiano segmenti specifici nell'ambito delle GVCs, risultando quindi altamente interconnesse nei processi produttivi su scala internazionale.

Allo stesso modo un settore che presenti esportazioni che incorporano una quota elevata di valore aggiunto estero, si contraddistingue per tipologie produttive altamente internazionalizzate che fanno parte di GVCs ampie e strutturate in una pluralità di segmenti ben definiti.

Partiamo dal fattore territoriale: quali sono le aree del mondo ed i Paesi nelle cui esportazioni sono incorporate le quote più elevate di valore aggiunto estero?

Per quanto detto, non tutto il valore esportato si traduce in *valore aggiunto domestico* (*DVA – Domestic Value Added*) e dunque la classifica dei principali Paesi esportatori può cambiare sensibilmente se si adotta il metro del contenuto di valore aggiunto (incorporato nell'export), trattenuto a livello di singolo Paese (figura 14).

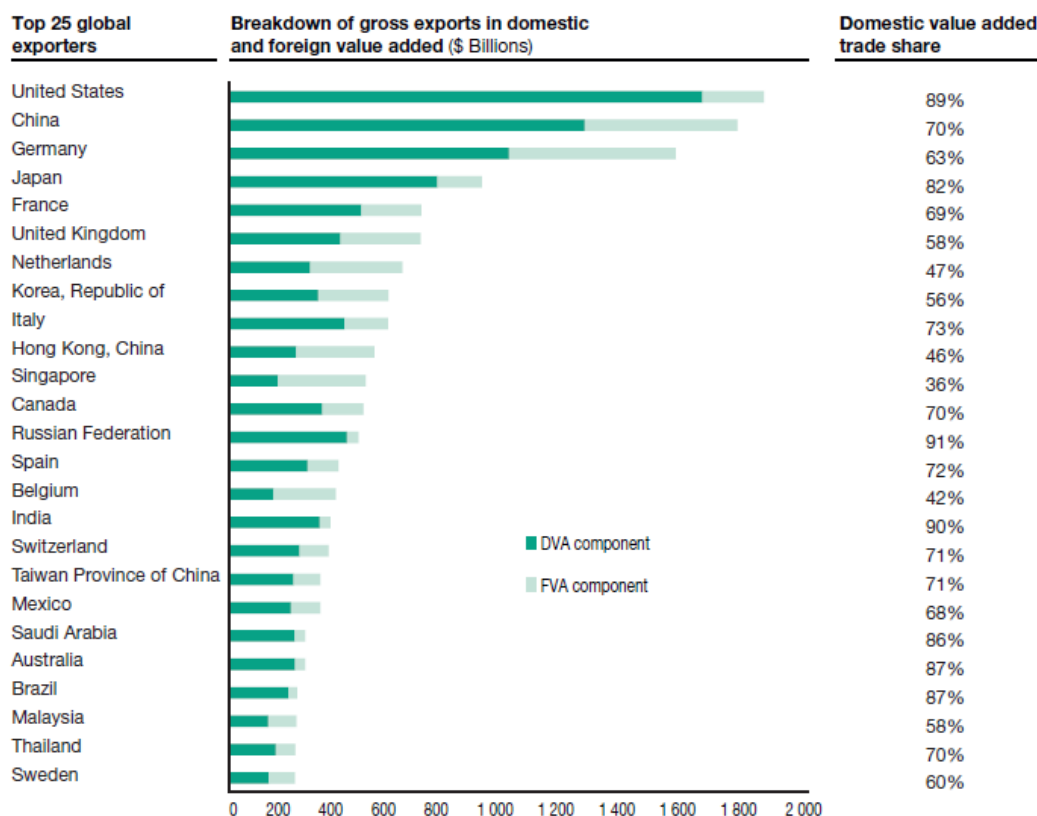
Alcuni fattori giocano un ruolo decisivo nel determinare la quota di *DVA* contenuta nelle esportazioni di un territorio o Paese (*UNCTAD* 2013):

- Dimensioni dell'economia di riferimento: Paesi quali *USA* e Giappone dispongono di sistemi produttivi tali da contenere gran parte delle catene del valore e dunque dipendono meno dagli inputs provenienti dall'estero.
- Composizione dell'export e posizionamento nelle GVCs: i Paesi il cui export è composto per buona parte da materie prime e risorse naturali, è il caso della Russia, dell'Arabia Saudita o del Brasile, si posizionano al vertice delle catene globali del valore e dunque trattengono una quota molto significativa del valore aggiunto esportato. Un discorso simile vale per i Paesi specializzati nelle

esportazioni di servizi (vedi l'India), che per loro natura non incorporano quote importanti di inputs stranieri.

- Struttura dell'economia e modello di specializzazioni produttiva: i grandi *hub* del commercio mondiale, quali i porti di Rotterdam, Hong Kong e Singapore, per definizione presentano nel loro export un alto livello di valore aggiunto "d'importazione" e quindi un basso contenuto di *DVA*. Così le economie specializzate nei settori manifatturieri della trasformazione, il cui output destinato all'esportazione è costituito in prevalenza da beni intermedi, tendono a presentare un basso contenuto di *DVA* (è il caso della Corea e della Malaysia per esempio).

Figura 14 - Scomposizione del valore dell'export dei primi 25 Paesi esportatori in valore aggiunto estero e domestico (2010, fonte: UNCTAD).

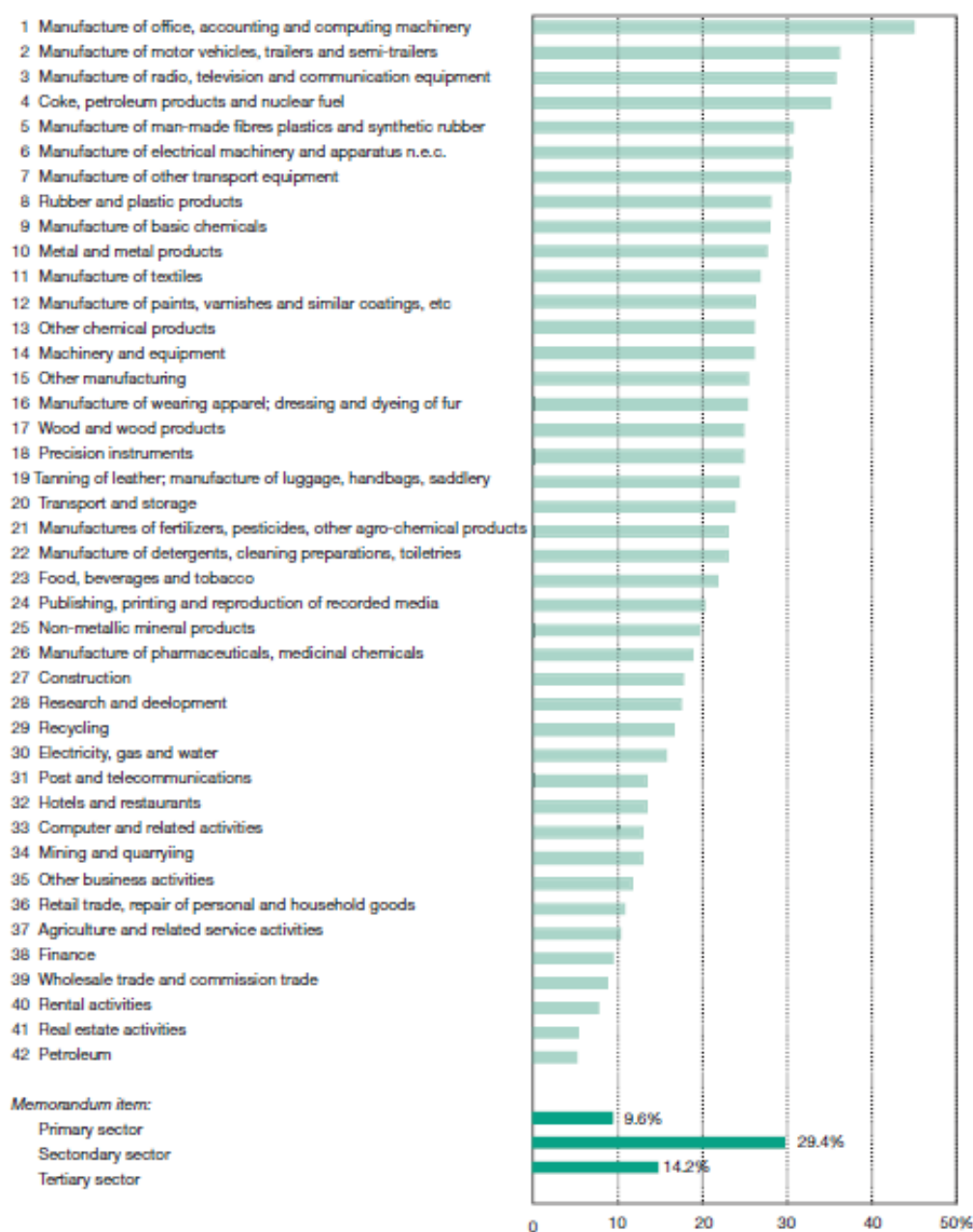


La combinazione di questi tre fattori aiuta a comprendere la quota di *DVA* relativa alla gran parte dei Paesi. Il caso cinese è emblematico: la Cina rappresenta da un lato un'economia di dimensioni davvero importanti che ricomprende segmenti sempre più ampi delle filiere produttive, dall'altro in questa fase storica ha basato il suo modello di sviluppo sull'industria della trasformazione manifatturiera, concentrandosi in alcuni dei

settori più esposti ai fenomeni dell'*outsourcing* e *offshoring*. Ne deriva nel complesso una quota di *DVA* del 70% in linea con il valore mediano (71%) dei primi 25 Paesi top esportatori.

Il medesimo ragionamento svolto a livello di territorio/Paese, può essere adattato a livello di settore di attività economica. Quali sono i comparti produttivi che esibiscono il contenuto più elevato di *DVA*?

Figura 15- Contenuto di valore aggiunto estero nelle esportazioni per settore produttivo (valori%, 2010, fonte: UNCTAD)



La quota di valore aggiunto straniero incorporato nelle esportazioni globali di un certo settore economico e quindi il relativo grado di *double counting*, forniscono una misura indicativa di quanto la produzione di quel settore sia organizzata su scala internazionale attraverso forme più o meno estese di *GVCs*.

Il settore manifatturiero è quello che evidenzia il contenuto maggiore di *FVA* nell'export, circa il 29,4% su scala globale: il commercio internazionale è del resto costituito per la gran parte di beni e manufatti che per loro natura risultano "*tradable*", diversamente dai servizi che risultano per lo più "*non tradable*".

Sempre a livello mondiale la quota di *FVA* presente nelle esportazioni di servizi è pari al 14,2%, comunque superiore a quella incorporata nell'export del settore primario, pari al 9,6%, che per sua natura risulta composta da prodotti della terra, dunque non lavorati (materie prime agricole).

A livello di singolo comparto, quelli con le più alte quote di *FVA* sono l'elettronica di consumo e l'*automotive*, i cui relativi output possono scomporsi in singole componenti ed essere facilmente movimentati attraverso i confini nazionali, dando vita a catene del valore lunghe e frammentate (*fine-slicing value chains*).

Nella parte bassa della classifica troviamo come previsto soprattutto attività terziarie (quelle comunque *tradable*, pensiamo alla finanza, al commercio e alla logistica) e attività estrattive che per definizione si posizionano al principio delle grandi *GVCs*.

Per quanto riguarda le attività terziarie occorre fare una precisazione.

Un conto è considerare la quota di *FVA* nelle loro esportazioni, che abbiamo visto essere limitata. Altra cosa è valutare l'apporto dei servizi alla produzione dei manufatti in genere.

Le *GVCs* comprendono infatti una quota significativa (ed in crescita) di servizi. Mentre la quota di servizi sull'export totale *worldwide* vale circa il 20%, quasi la metà (il 46%, dati *UNCTAD*, 2010) del valore aggiunto incorporato nell'export, proviene da attività terziarie, poichè una gran parte di produzioni manifatturiere destinate all'export richiedono una quota di servizi nell'ambito del loro processo produttivo.

Basti pensare che circa il 60% dello stock globale di Investimenti Diretti Esteri su scala mondiale è costituito da attività di servizio (contro il 26% di manifatturiero ed il 7% del settore primario).

Ancorchè in via di perfezionamento, i dati e le indicazioni sul contenuto di valore aggiunto incorporato nelle esportazioni di un territorio o relative ad uno specifico settore produttivo (alla cui definizione hanno lavorato istituzioni di rilevanza internazionale quali *WTO* e *UNCTAD*), rappresentano una fonte informativa innovativa che consente un salto di qualità nella lettura di un fenomeno complesso quale quello dei flussi del commercio internazionale, in grado di restituire un'informazione più completa sui vantaggi comparati e sul grado di competitività dei territori e dei Paesi.

Modelli di governance delle GVCs: uno schema teorico

La nozione di *Global Value Chain* è mutuata da quello di “catena del valore” (Gereffi *et al.*, 2005), che nella sua versione elementare consiste nel:

“the process by which technology is combined with material and labor inputs, and then processed inputs are assembled, marketed, and distributed. A single firm may consist of only one link in this process, or it may be extensively vertically integrated” (Kogut, 1985).

La questione di fondo nella letteratura di riferimento²¹, risulta quella di decidere quali attività, tecnologie e competenze un'impresa debba mantenere *in-house* e quando sia invece opportuno ricorrere all'*outsourcing*, scegliendo allo stesso tempo dove organizzare le varie fasi del processo produttivo e l'eventuale approvvigionamento degli inputs esterni.

In un mondo in cui la produzione, come sappiamo, risulta sempre più frammentata nello spazio e tra le imprese, è lecito domandarsi in che modo l'universo polverizzato dei *tasks* e delle attività produttive risulti governato, ovvero quali siano le principali forme di coordinamento all'interno delle GVCs. Seguendo Arndt e Kierzkowski le opzioni sono essenzialmente due:

“Separability of ownership is an important determinant of the organizational structure of cross-border production sharing. Where separation of ownership is not feasible, multinational corporations and foreign direct investment are likely to play a dominant role. Where it is feasible, arm's-length relationships are possible and foreign direct investment is less important” (Arndt e Kierzkowski, 2001).

²¹ In particolare nell'ambito dell'*International business and management economy*; si vedano tra gli altri autori, oltre a Kogut, B., Zander, U., Dunning, J., Hennart, J.-F., Caves, R., Jones, G. e Hill, C.

Questo approccio duale, enunciando le due modalità di fondo attraverso cui le catene del valore internazionali possono essere organizzate, attraverso il mercato e attraverso le imprese multinazionali, recupera la teoria dell'impresa di Coase e la sua dialettica fondamentale tra gerarchia e mercato.

Viene direttamente richiamata tutta la letteratura sui costi di transazione che proprio nel lavoro di Coase trae la sua origine, ma che trova la sua più compiuta sistematizzazione teorica grazie a Williamson²².

A partire essenzialmente da questo costrutto teorico²³, Gereffi *et al.* (2005) indentifica tre principi guida delle modalità di governance di una GVC, in base ai quali muta la capacità e lo spazio di negoziazione tra le parti e dunque i rapporti di forza:

- La complessità della transazione, in particolare in riferimento alle specifiche di prodotto e/o processo (informazioni e *know-how* principalmente);
- Il grado di standardizzazione del bagaglio di informazioni e conoscenza incorporata nella transazione, tale da richiedere un alto/basso livello di *asset specificity*;
- Il livello di competenza dei fornitori ovvero la loro capacità di soddisfare i bisogni dei committenti.

Assegnando a ciascuno di questi tre fattori punteggi differenti, emergono 5 modelli di governance di una GVC (figura 16). Ciascun modello prevede un differente *trade-off* tra i benefici ed i rischi connessi con l'*outsourcing*. Inoltre vale una crescendo senza soluzione di continuità a partire dal basso livello di coordinamento esplicito e potere asimmetrico tra le imprese committenti e i fornitori valido nel modello di Mercato, al valore elevato di entrambi i fattori nell'ambito del modello Gerarchico.

Mercato e gerarchia rappresentano infatti i due poli antitetici dello schema teorico, mentre le restanti modalità di coordinamento rappresentano soluzioni intermedie, quella Modulare più prossima al Mercato, quella *Captive* più prossima alla Gerarchia, quella Relazionale intermedia tra i due estremi.

Più nel dettaglio, i cinque diversi modelli di governance presentano le seguenti caratteristiche (Gereffi *et al.*, 2005):

²² Williamson, O. (1975) *Markets and Hierarchies*, New York: Free Press.

²³ Arricchito anche da spunti teorici ripresi dalla letteratura sulle reti d'impresa (vedi Jarillo, 1988; Lorenz, 1988; Powell, 1990; Thorelli, 1986) e dalla teoria dell'impresa di Penrose (1959).

Figura 16- Fattori chiave della governance di una GVC (fonte: Gereffi et al., 2005)

Governance type	Complexity of transactions	Ability to codify transactions	Capabilities in the supply-base	Degree of explicit coordination and power asymmetry
Market	Low	High	High	Low
Modular	High	High	High	↕
Relational	High	Low	High	
Captive	High	High	Low	
Hierarchy	High	Low	Low	High

There are eight possible combinations of the three variables. Five of them generate global value chain types. The combination of low complexity of transactions and low ability to codify is unlikely to occur. This excludes two combinations. Further, if the complexity of the transaction is low and the ability to codify is high, then low supplier capability would lead to exclusion from the value chain. While this is an important outcome, it does not generate a governance type *per se*.

Mercato. E' la forma di governance prevalente quando le transazioni risultano standardizzate, comportano un basso livello di specificità ed un contenuto di informazione e tecnologia codificato. In questa situazione i fornitori godono di grande autonomia e sono loro a fissare il prezzo della transazione. Il punto essenziale consiste nei limitati costi per entrambe le parti nel trovare altri partners commerciali. Ne consegue un potere tendenzialmente simmetrico tra le parti ed uno scarso coordinamento esplicito.

Catene del valore Modulari. Laddove l'oggetto degli scambi siano anche prodotti complessi, eseguiti secondo le specifiche del committente, in presenza comunque di standard tecnologici che non richiedono un alto livello di personalizzazione e riducono l'*asset specificity*, allora possono emergere catene del valore di tipo modulare. I *suppliers* hanno la capacità di fornire anche pacchetti completi chiavi in mano (*turn-key suppliers*), senza richiedere un monitoraggio e controllo diretto da parte del committente. L'interlocuzione tra le parti in presenza di un tipo di informazione e *know-how* per la gran parte codificato, replica alcuni vantaggi del mercato, quali velocità e flessibilità, pur non essendo basata unicamente sul prezzo. L'*exit* dalla transazione rimane una strada facilmente percorribile per entrambi gli interlocutori tra i quali sussiste una relazione ancora prevalentemente simmetrica.

Catene del valore Relazionali. Emergono quando le specifiche del prodotto/*task* non sono codificabili, rendendo la transazione tra le parti complessa, ma comunque eseguibile da parte di una catena di fornitura capace e preparata. Tra committente e fornitore si instaura una dipendenza reciproca che può essere regolata attraverso

meccanismi reputazionali, familiari, socio-culturali (Menkhoff, 1992) o attraverso forme contrattuali elaborate che prevedano una sanzione per la parte che rompe l'accordo (Williamson, 1983). Lo scambio di conoscenza tacita e informazioni complesse passa attraverso frequenti interazioni faccia a faccia tra committente e fornitore e risulta governato da alti livelli di coordinamento esplicito, tali da rendere impegnativo per entrambe le parti i costi di commutazione a nuovi partner.

Catene del valore Captive. Quando a fronte di transazioni complesse e di un tipo di informazione e *know-how* per lo più codificabile, i fornitori risultano carenti, essi tendono ad essere catturati (*captive* = prigioniero) dal committente, con il quale instaurano un rapporto di subordinazione. Infatti la scarsa competenza dei fornitori a fronte di un *task* di difficile esecuzione, richiede un intervento diretto dell'impresa committente, che tenderà ad esercitare un alto livello di controllo esplicito, anche per evitare la dispersione del capitale finanziario, tecnico, e conoscitivo profuso nell'investimento, nel caso di comportamenti opportunistici da parte del fornitore. Spesso il fornitore "catturato" svolge una mansione specifica, mentre dipende dal committente per le attività complementari.

Gerarchia. In presenza di transazioni complesse, fornitori non all'altezza e specifiche di prodotto/processo non codificabili, l'impresa committente si vede costretta a internalizzare la produzione mediante integrazione verticale. La forma di governance prevalente è quella di tipo manageriale, del tipo *top-down*, che dall'*headquarter* si propaga alle sussidiarie e affiliate estere, che ha l'obiettivo di controllare lo scambio di conoscenza tacita lungo tutte le fasi della catena del valore, proteggendo le risorse sensibili, in primis la proprietà intellettuale dell'impresa.

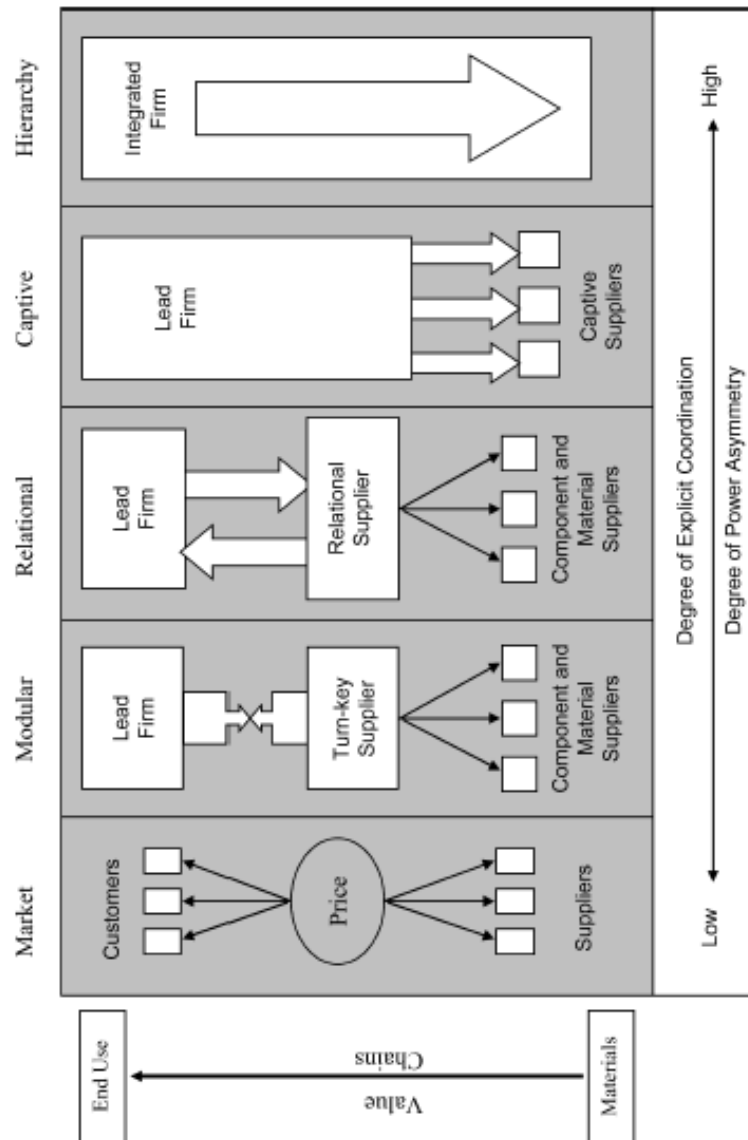
Come specificato da Sturgeon (2008), il modello esposto più che una teoria sull'organizzazione delle GVCs, rappresenta un tentativo di chiarire la natura dei legami di interdipendenza che si possono determinare tra i vari nodi che definiscono una catena del valore.

Tali legami possono sussistere anche tra soggetti all'interno della stessa città, regione o Paese. In questo senso la parola "globale" segnala più che altro il grado di estensione geografica del network di imprese che partecipano alla GVC.

Per quanto si tratti di un esercizio analitico che riduce (e di molto) il livello di complessità ed eterogeneità presente a livello empirico (eterogeneità di tipo storico, culturale-istituzionale e settoriale), la modellizzazione esposta ha il merito di mettere in evidenza alcune variabili chiave che rivestono un ruolo significativo nel plasmare i

modelli di governance nell'ambito delle GVCs, essendo in grado di fornire una lettura ragionata di alcune delle dinamiche prevalenti nelle modalità di relazione delle imprese e dei gruppi di impresa nell'ambito dell'organizzazione internazionale della produzione²⁴.

Figura 17 - Cinque diversi modelli di governance delle GVCs (fonte: Gereffi et al., 2005)



²⁴ Sturgeon T.J. 2008, "From Commodity Chains to Value Chains: Interdisciplinary Theory Building in an Age of Globalization", Working Paper, Sloan Industry Studies, WP-2008-2).

GVCs: opportunità e minacce

Le GVCs sono un fenomeno realmente globale se si considera che vi prendono parte in misura crescente anche aziende di gran parte dei Paesi in via di sviluppo.

La quota di valore aggiunto incorporato nelle esportazioni totali, spettante ai Paesi in via di sviluppo, è passata dal 20% nel 1990, al 30% nel 2000, al 40% nei recenti anni, crescendo ad un ritmo persino superiore rispetto alla già impressionante escalation della quota di export globale riconducibile agli stessi Paesi (figura 18.).

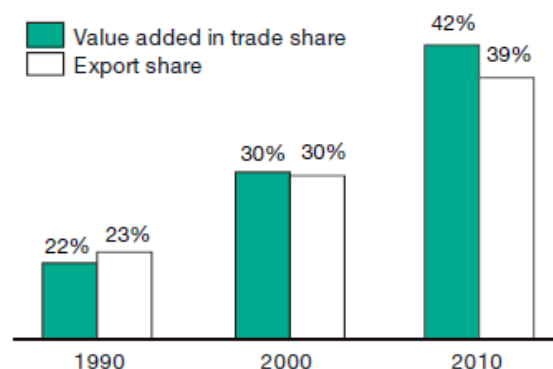
Del resto il percorso verso l'industrializzazione che molti Paesi emergenti hanno intrapreso a tappe forzate (rispetto ai tempi impiegati dalle economie avanzate), si è concretizzato proprio in quel contesto di crescente integrazione economica tra le aree del globo che abbiamo descritto nelle pagine precedenti.

Da un lato la globalizzazione della domanda ha accresciuto enormemente il mercato potenziale delle imprese dei Paesi in via di sviluppo, rispetto ad un modello di sviluppo endogeno legato alla crescita del mercato domestico, molto più lenta in quanto legata all'incremento del reddito.

Dall'altro l'inserimento dei Paesi emergenti nei flussi del commercio internazionale è avvenuto anche attraverso la partecipazione alle GVCs distribuite su scala globale, come indicato nei paragrafi precedenti. La partecipazione alle GVCs ha quindi permesso loro di bruciare le tappe del cambiamento strutturale (WTO, 2014).

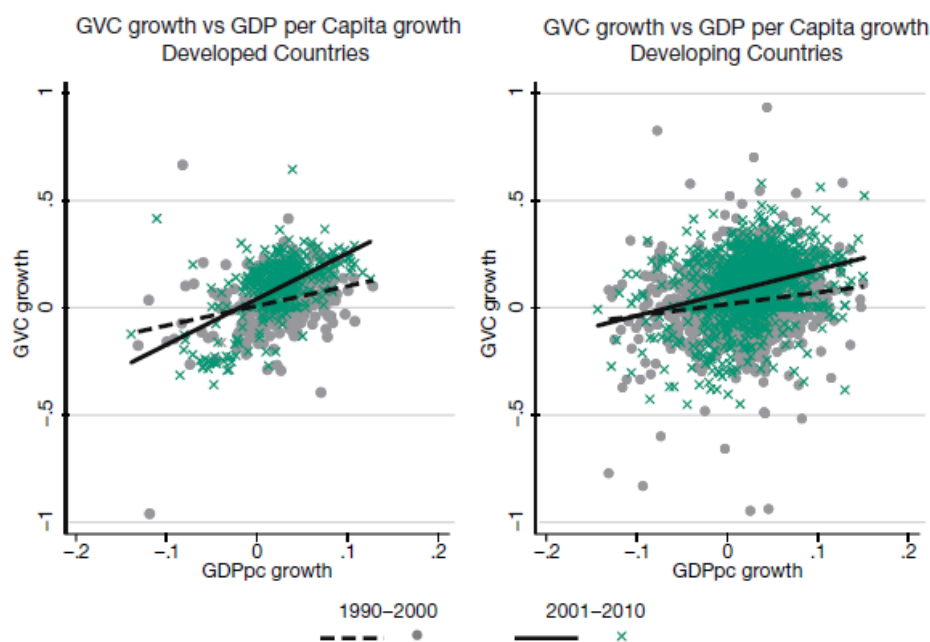
L'UNCTAD (2013), fornisce un'evidenza empirica della relazione appena descritta, individuando nell'intervallo 1990-2010 una correlazione positiva tra la partecipazione nelle GVCs²⁵ ed i tassi di crescita del PIL pro-capite (figura 19), sia per quanto riguarda le economie ad economia avanzata, sia quelle in via di sviluppo²⁶.

Figura 18 - Quota dell'export globale e del valore aggiunto in esse contenuto, spettante ai Paesi in via di sviluppo (valori%, 1990-2010, fonte: UNCTAD, 2013)



²⁵ Per stimare il grado di partecipazione di un Paese alle GVCs l'UNCTAD utilizza un indicatore introdotto per la prima volta in Koopman, R., W. Powers, Z. Wang and S.-J. Wei (2011) "Give credit

Figura 19 - Correlazione tra partecipazione alle GVCs e crescita del PIL pro-capite (fonte: UNCTAD, 2013)



Una prima sintesi di quanto detto sin qui, ci consegna l'immagine delle GVCs alla stregua dell'architrave portante di un sistema economico, quello odierno, sempre più ampio e sempre più integrato tra le diverse economie, siano esse in via di sviluppo o avanzate.

Al pari di un ecosistema informatico o persino di tipo biologico, nel quale tutti gli organi vitali sono collegati e interconnessi tra loro mediante gangli e reti appositamente congeniate, l'economia mondiale risulta oggi un organismo complesso nel quale con molta più velocità rispetto al passato i centri sono collegati alle periferie.

Shocks di varia natura in una parte del sistema saranno in grado di produrre effetti anche in mercati molto lontani geograficamente, grazie all'azione di meccanismi di trasmissione molto più veloci ed efficienti rispetto anche a solo dieci o venti anni fa.

to where credit is due: tracing value added in global production chains", NBER Working Papers Series 16426, September 2010. Esso stima la quota delle esportazioni di un Paese che è parte dei flussi *multi-stage* del commercio internazionale. E' calcolato sommando al FVA contenuto nell'export del Paese, il valore aggiunto (domestico) incorporato nelle esportazioni di Paesi terzi. In questo senso l'indicatore offre una più completa misura del grado di coinvolgimento di un Paese nelle GVCs, perchè prende in considerazione la catena del valore in tutta la sua lunghezza, da monte a valle, superando per esempio il limite per cui i Paesi che si posizionano all'inizio delle GVCs, per esempio perchè esportatori di materie prime e risorse naturali, avendo per definizione un basso livello di FVA, risultano poco integrati nelle reti internazionali della produzione.

²⁶ Si tratta, è bene specificarlo di una correlazione tra le due variabili, senza alcun riferimento alla direzione del rapporto di causalità, per cui non è possibile affermare che la partecipazione alle GVCs determini un innalzamento del PIL pro-capite.

Per un'impresa, un comparto produttivo e a cascata un intero territorio o Paese, la partecipazione alle reti internazionali della produzione, rappresenta dunque un'opportunità di sviluppo, ma produce anche una maggior esposizione a rischi di varia natura.

In letteratura vengono prese in considerazione quattro principali tipologie di rischio:

1. Vulnerabilità ai cicli economici internazionali,
2. Vulnerabilità alle calamità naturali,
3. Vulnerabilità alle scelte allocative delle aziende committenti,
4. Aumento delle diseguaglianze di reddito all'interno dei Paesi.

Vulnerabilità ai cicli economici internazionali.

Altomonte *et al.* (2012) mostrano come nel corso della crisi economica internazionale scoppiata nel 2008, relativamente alle imprese francesi, i flussi commerciali trainati dalle GVCs si siano ridotti con più velocità ed intensità (salvo poi recuperare più in fretta), rispetto a quelli non legati alle catene globali del valore.

Gli autori individuano le cause di questo effetto nel grado più spinto di sincronizzazione presente tra i soggetti appartenenti alle GVCs, che comporta aggiustamenti agli shocks più rapidi lungo tutta la catena del valore, da monte a valle.

In aggiunta le imprese dei Paesi in via di sviluppo risultano più esposte agli *shocks* derivanti dalle aziende capofila della filiera le quali tendono spesso a scaricare l'incertezza sulle spalle della rete dei fornitori e sub-fornitori (Arnold e Shih, 2010).

Vulnerabilità alle calamità naturali.

Eventi isolati, come disastri naturali, possono impattare pesantemente sulla produzione all'interno delle GVCs. Tali disfunzioni possono risultare anche molto gravi in particolare se la produzione è molto concentrata geograficamente, o se un certo componente è prodotto solo in uno o pochi posti in tutto il mondo; se si verifica uno shock di approvvigionamento a monte piuttosto che a valle. Un caso esemplificativo è quello relativo agli effetti devastanti sull'industria dell'automobile provocati dal maremoto avvenuto nel 2011 in Giappone (Escaith *et al.*, 2011). Il fatto che la produzione di un componente chiave nella catena del valore, fosse concentrata nella regione più colpita dal disastro, ha determinato una caduta di eguale intensità nella produzione dell'output finale, con tutte le conseguenze del caso in termini di redditività per le aziende coinvolte.

Vulnerabilità alle scelte allocative delle aziende committenti.

Lo sviluppo delle GVCs ha messo insieme più luoghi e più imprese in un rapporto di interdipendenza, nell'ambito del quale si è andato intensificando il livello di specializzazione dei fornitori rendendo i vantaggi competitivi mobili ed in continuo divenire.

Cambiamenti anche marginali nei costi di produzione e nei costi di coordinamento conseguenti ad operazioni di frammentazione aziendale (*unbundling*), possono essere decisivi nelle scelte allocative delle imprese. Se per qualche ragione i costi di coordinamento aumentano, e/o aumentano i costi di produzione in un Paese in via di sviluppo (relativamente ad altri emergenti o anche alle economie avanzate), le imprese possono decidere di localizzare altrove i segmenti produttivi delocalizzati in quel Paese o persino di farli rientrare nel Paese d'origine (*reshoring*).

Non è dunque sorprendente che gli IDE di tipo verticale, determinanti nello strutturare tutte le fasi da monte a valle di una catena del valore, risultino più mobili ed erratici rispetto a quelli di tipo orizzontale (Olney, 2013).

Dal punto di vista delle imprese una risposta a questo tipo di rischio consiste nella diversificazione settoriale e funzionale (per esempio dotandosi di un brand e di un'autonoma strategia di marketing), da parte dell'azienda supplier, sia all'interno della stessa GVC o ancora meglio nell'ambito di una pluralità di GVCs.

Dal punto di vista di un territorio e delle istituzioni che lo governano, i meccanismi di aggiustamento dei sistemi produttivi possono originare effetti spiazzanti e socialmente difficili da gestire.

Gli investimenti pubblici in infrastrutture, istruzione ed incentivi vari, quando specificamente attivati per attirare imprese leader e promuovere l'integrazione dei sistemi produttivi locali all'interno delle GVCs, possono rapidamente diventare risorse sprecate male. Un discorso simile vale per gli investimenti privati. I fornitori locali possono affrontare significative diminuzioni della domanda a valle se uno o più partners chiave si trasferiscono in una destinazione lontana.

Nella misura in cui il sistema bancario locale ha concesso un'importante linea di credito tali fornitori, tali somme possono divenire inesigibili e quindi deteriorare la solvibilità delle banche, riducendo la loro capacità di finanziare altri investimenti nell'economia.

Risulta dunque del tutto plausibile che il grado di “mobilità potenziale” di un investimento rappresenti un elemento di grande attenzione nell’analisi costo-beneficio attuata dalle istituzioni di un territorio nell’ambito delle politiche di attrazione degli investimenti (Hoekman e Newfarmer, 2005).

Aumento delle diseguaglianze di reddito all’interno dei Paesi.

Se la letteratura economica è concorde nell’indicare che l’accresciuta integrazione tra le economie su scala mondiale ha ridotto il livello di diseguaglianza dei redditi tra i Paesi, il dibattito risulta più controverso per quanto riguarda gli effetti della globalizzazione sulla distribuzione dei redditi all’interno dei Paesi.

Feenstra e Hanson (1996) hanno sviluppato un semplice modello teorico del legame tra *offshoring* internazionale e livello di eguaglianza dei redditi, a partire dalle differenze di salario tra lavoratori *high skill* e *low skill*.

Le economie avanzate si presumono ricche di lavoratori altamente qualificati e sguarnite di lavoratori a bassa qualificazione, al contrario di quanto accade relativamente alle economie in via di sviluppo. Le imprese dei Paesi sviluppati tendono a delocalizzare le fasi produttive a più alta intensità di manodopera, una volta che i differenziali di salario risultano ampi abbastanza da più che compensare gli accresciuti costi di coordinamento dovuti alla frammentazione (Baldwin e Venables, 2013). Quando questo accade, il Paese avanzato sperimenta un incremento (in media) nella complessità delle operazioni svolte dalle proprie imprese, e quindi un contestuale aumento della domanda di lavoratori qualificati, tale da ampliare il gap di salario tra le due categorie di lavoratori.

Considerato il livello più basso del capitale umano in dotazione presso le economie in via di sviluppo, le attività ivi delocalizzate richiamano lavoratori più qualificati, innescando la medesima dinamica di biforcazione dei salari. In entrambe le tipologie di Paesi il gap salariale tra lavoratori più o meno qualificati tenderà a crescere.

La letteratura economica offre un’ampia evidenza empirica a sostegno di tale argomentazione (Feenstra e Hanson, 1996; 1997; Head e Ries, 2002, tra gli altri).

1.4 Il tramonto degli Stati nazionali: un nuovo protagonismo per la dimensione territoriale

A seguito dell'inquadramento delle trasformazioni di livello macroeconomico intervenute nell'ambito del commercio internazionale nel corso degli ultimi due secoli e dell'affermazione delle catene globali del valore al centro dell'organizzazione internazionale della produzione, appare di rilevante interesse affrontare, ancorchè in forma sintetica, la tematica, strettamente correlata alle precedenti, della nuova centralità della dimensione territoriale-regionale nell'ambito della competizione economica internazionale, a discapito di quella sempre più de-potenziata, dello Stato-nazione.

Dopo alcuni secoli di protagonismo assoluto, la forma dello Stato-nazione esce molto ridimensionata dal corso degli eventi che si sono susseguiti nella storia recente (Ohmae, 1995).

Ampia risulta la letteratura che argomenta le ragioni di questo percorso di compressione della sovranità degli Stati, fermo restando l'alto livello di eterogeneità determinato dalle circostanze fattuali. Basti pensare alla vicenda dell'integrazione europea che si è potuta compiere grazie al travaso spontaneo di sovranità dai singoli Paesi membri alle istituzioni europee (Poma, 2014).

Proprio la globalizzazione economica, per come l'abbiamo descritta nelle pagine precedenti, rappresenta il primo e decisivo fattore di erosione della sovranità dei Paesi.

In questo senso Poma (2014) parla di *Interlinked economy*, facendo riferimento alla vastità delle attività transnazionali, tali da compromettere la capacità dei singoli governi nazionali di regolare la propria economia interna, creando uno "sfasamento tra i confini politici e quelli della concorrenza economica"²⁷.

Le assolute protagoniste di questa dinamica che passa sopra le teste degli Stati, sono le imprese multinazionali, se è vero che già alla fine degli anni '60, Kindleberger (1969) notava che (esse) "risultavano sempre più disancorate dal Paese di provenienza della casa-madre".

Sempre Poma annovera tra i fattori di svuotamento della sovranità statale anche l'avvento e la diffusione dell' *Information and communication technology (ICT)*, nelle

²⁷ Poma L., *Europa e nuovo sviluppo industriale. La leva della conoscenza*, Franco Angeli, Milano, 2014

sue varie declinazioni. L'invenzione attraverso la rete internet del *cyberspazio*, ha significato l'avvento di una nuova dimensione parallela a quella tradizionale, fisica e territoriale, che ha finito per attrarre a sè il centro di gravità del vissuto e dell'identità delle persone. A distanza di circa venti anni dalla sua creazione, forma e contenuti di questo spazio parallelo risultano ancora in parte indeterminati, in quanto incessantemente in divenire. Uno spazio virtuale con queste caratteristiche, risulta ancora sfuggente rispetto ai tradizionali controlli statuali di tipo fiscale, sui diritti di proprietà e sulla responsabilità giuridica dei contenuti, sulle regole della concorrenza, ecc. e dunque tende a mettersi in competizione con il potere statuario, riducendone lo spazio di manovra e la relativa legittimazione.

Contemporaneamente vanno presi in considerazione un'altra categoria di fattori che hanno delimitato e compresso la sovranità degli Stati, questa volta "dal basso", secondo un approccio *bottom-up*.

Facciamo riferimento alla graduale presa di coscienza delle comunità locali di tutti i Paesi del mondo, avvenuta con modalità e tempi diversi, a seconda dei diversi stadi di sviluppo raggiunti dalle medesime popolazioni. La consapevolezza di sè invoca una maggior centralità e autonomia politico-istituzionale (autodeterminazione), da cui la tendenza degli Stati a delegare pezzi crescenti di sovranità a livelli territoriali più vicini alla popolazione.

In Europa queste istanze hanno trovato una loro riconosciuta legittimazione formale nel principio di sussidiarietà che non a caso informa l'intera filiera istituzionale europea (Poma, 2014).

In definitiva dietro al sipario ormai alzato degli Stati, si disvelano al centro della scena i territori (intesi come entità sub-nazionali), in qualità di nuovi protagonisti, nella loro multiforme varietà, della competizione internazionale.

Vale quanto detto nelle pagine precedenti: una volta caduti (o fortemente ridimensionati), per ragioni di tipo tecnologico e politico, i confini e le barriere fisiche e istituzionali dei Paesi, la geografia economica si è popolata di una miriade di sistemi locali che, nel loro insieme, vengono a costituire il *puzzle* del mercato globale.

Del resto anche nell'ambito della letteratura economica dello sviluppo, dopo un lungo periodo di crescente marginalizzazione, il territorio è stato riscoperto come fattore propulsivo (Rullani, 2010, 2013).

Secondo un approccio vetero-industriale in voga negli anni cinquanta e sessanta, il territorio appariva alla stregua di un serbatoio astratto, misurato in chilometri, metri quadri, numero di infrastrutture ecc., privo di elementi di tipo qualitativo che ne definissero la personalità e la specifica identità storico-culturale.

Esso era abitato dal modello della grande impresa fordista, che rappresentando essa stessa una sorta di universo compiuto e autosufficiente, tutto concentrato sulle sue dinamiche interne, finiva per concepire il territorio esterno come un contenitore di risorse di cui appropriarsi e un mercato presso il quale piazzare i propri beni finali.

Questa concezione riduttiva del territorio inizia a modificarsi quando il fordismo entra in crisi a vantaggio di un nuovo paradigma emergente: il capitalismo della flessibilità che in Italia ha preso la forma di capitalismo distrettuale (Beccatini, 2000).

“Il territorio – inteso come sintesi di rete produttiva e società locale - torna ad occupare il centro della scena, almeno in Italia. In esso si fanno le economie di scala e di specializzazione (visto che le singole imprese sono troppo piccole per operare da sole), in esso nascono le nuove imprese, in esso si fanno e si imitano migliaia di micro-innovazioni ogni anno, in esso si forma una professionalità del lavoro e una cittadinanza istituzionale che vivono in simbiosi colla specializzazione settoriale prescelta. Il collante di prossimità diventa il collante produttivo più importante dal punto di vista della produzione di valore e della competitività, e questo consolida il ruolo svolto dalla cultura e dalle istituzioni della società locale. Il territorio, in altre parole, diventa il vero organismo produttivo, prendendo il posto che era stato della grande organizzazione fordista” (Rullani 2013).

A partire dalla fine del secolo scorso, la globalizzazione economica ha gradualmente mutato la concezione dello spazio inteso come spazio delle relazioni, ha investito i territori indebolendone l'organizzazione endogena, ha allentato il vincolo geografico delle economie di agglomerazione dei sistemi locali dell'industria nei paesi avanzati e allargato le maglie delle loro relazioni input-output, secondo logiche di filiera piuttosto che di distretto. I territori ne sono usciti sconvolti, scompagnate le relazioni socio-economiche endogene, impoveriti il *know-how* ed i codici impliciti e condivisi di convivenza e regolazione locali.

Le imprese che prima facevano parte del sistema produttivo locale, hanno alzato lo sguardo intorno, scoprendo una gamma crescente di opportunità al di fuori del territorio di origine. Così facendo, hanno affiancato al radicamento territoriale, una rete di collegamenti con interlocutori vari (B2B, centri di ricerca, consumatori, istituzioni,

organismi internazionali) localizzati altrove. Assume una rilevanza sempre maggiore un nuovo organismo produttivo, la filiera multi-territoriale, che si avvia a diventare tendenzialmente globale.

Per quanto detto, il concetto di territorio si modifica radicalmente.

Il territorio, nel novecento, era in ultima analisi “un sistema compatto di esperienze e di culture cumulate localmente, con la mediazione del comando della grande impresa o con quella della prossimità distrettuale” (Rullani, 2013).

Nel paradigma oggi dominante, il territorio risulta un involuppo assai complesso nel convivono attività di prossimità, ma nel quale diventano determinanti le presenze locali di nodi di reti globali. La compattezza, sociale e culturale innanzitutto, si è frantumata in una ampia gamma di interessi, punti di vista e relazioni differenti.

In esso infatti tendono a convivere spezzoni di reti produttive e di società locale (frammentata), insieme a nuclei di attività e interessi che si rifanno a filiere esterne, e che poco hanno a che vedere con coloro - imprese o persone – che lavorano o vivono nella stessa strada, nello stesso quartiere, nello stessa città.

Locale e globale risultano dunque sempre più avviluppati l'uno all'altro, con forme e intensità chiaramente divergenti da luogo a luogo, in un continuum ideale che dalla metropoli arriva ai luoghi più remoti del globo.

Lo abbiamo detto prima e lo ripetiamo: dopo alcuni decenni di integrazione economica spinta tra i Paesi ed i loro territori, il mondo contemporaneo risulta attraversato da una moltitudine di reti e connessioni, tra persone, imprese, saperi, organizzazioni e istituzioni. Il singolo territorio smette di essere un'entità in grado di autodeterminarsi, perché viene a dipendere - per la sua funzione di generazione di valore - da ciò che accade in altri territori, che sono attraversati dalla stessa filiera.

L'interdipendenza tra luoghi e soggetti posti anche a grande distanza tra loro rappresenta la cifra di fondo del cambiamento di paradigma in corso.

Seguendo la riflessione di Rullani (2013), nelle filiere globali, la conoscenza impiegata nella produzione tende a separarsi in due nuclei fondamentali:

- “la conoscenza generativa” (conoscenza che produce altre conoscenze, innovando, adattando, sperimentando, ecc.), in quanto collegata ai contesti in cui ha preso forma, risulta intimamente involupata nei territori e può essere solo lentamente e con molte

difficoltà delocalizzata altrove (così da entrare nella disponibilità di altre persone e contesti);

- “la conoscenza replicativa”, impersonale e codificata, trova invece nelle GVCs l’habitat per la sua massima espansione, in virtù delle grandi differenze di costo e di capacità cui le filiere globali danno accesso, sia per mezzo dei grandi moltiplicatori che discendono dall’allargamento del bacino potenziale di uso a miliardi di consumatori.

Rullani (2013), cita l’esempio della Cina, in rapporto al Giappone da un lato e agli USA dall’altro. Mentre, dal 2000 al 2011, la Cina triplicava il suo peso nella produzione manifatturiera mondiale (dall’8,3% al 21,7%), la quota degli Stati Uniti passava dal 24,8% al 14,5% e quella del Giappone addirittura dal 19,4% al 9,4%.

La rapidità del cambiamento che ha prodotto il miracolo cinese, è stata favorita proprio dalle scelte di delocalizzazione e di investimento diretto delle multinazionali dei Paesi occidentali, che hanno cercato, in questo modo, di catturare il surplus associato alla differenza abissale nei costi del lavoro tra le precedenti e le nuove localizzazioni. In altre parole l’assorbimento di gran parte del sistema produttivo cinese nelle GVCs trainate dalle imprese leader occidentali, attraverso la reiterazione e lo sfruttamento in loco dei propri modelli e processi di conoscenza codificata, ha permesso alla Cina di bruciare le tappe del cambiamento strutturale.

In definitiva il paradigma territoriale è radicalmente mutato per alcuni dati di fondo.

Il punto essenziale è che oggi conoscenze generative e conoscenze replicabili tendono a separarsi e distanziarsi, connettendosi a distanza entro le reti e le filiere globali. La loro sintesi non si compie più nel singolo territorio ma nelle connessioni trans-territoriali alimentate dalle GVCs.

Diversamente, nel fordismo e nel capitalismo distrettuale del novecento, le imprese e le persone impegnate nella produzione fornivano e usavano, insieme, conoscenze generative e replicative nello stesso luogo, essendo esse quasi sempre integrate l’una con l’altra nella testa delle persone, nel sapere dell’organizzazione o nel sistema di flussi a breve distanza che circolavano nelle reti locali.

“Nella filiera globale contemporanea la simbiosi (personale/organizzativa) tra conoscenza generativa e conoscenza replicativa tende a sgretolarsi, diventando un’eccezione e non più una regola: in certi territori si fanno le cose nuove e difficili, impiegando nuclei di conoscenza generativa (ad alto costo e ad alto valore aggiunto),

mentre in tanti altri, a cui sono stati delegati compiti esecutivi ben codificati o meccanizzati, ci si limita ad usare conoscenza replicativa, associata al lavoro e a contesti low cost. In ciascun territorio viene in questo modo alterato l'equilibrio tra conoscenze generative e replicative, specializzando le parti. È naturale che nei territori più sviluppati possano rimanere solo conoscenze generative, che è difficile trasferire o riprodurre altrove. Le conoscenze replicative - le macchine, i prodotti, le soluzioni codificate che sono prodotte dalle conoscenze generative - subiscono invece l'attrazione fatale dei paesi emergenti, dove si possono trovare fattori low cost, guadagnando la differenza di costo relativa" (Rullani 2013).

Alla luce di quanto sin qui esposto, i cambiamenti di fondo, di cui dobbiamo prendere atto, sono soprattutto due (Rullani, 2013):

1) Nell'ambito del capitalismo globale della conoscenza, "ogni territorio è diventato potenzialmente concorrente con tutti gli altri, se offre una competenza o una funzione imitabile o sostituibile; ma anche potenzialmente complementare se si specializza in funzioni e competenze distintive che possono legarlo ad altri territori, nella co-produzione di valore realizzata dalla stessa filiera". Il territorio diventa un ecosistema distintivo che in virtù di peculiarità ed *assets* specifici, attrae alcune funzioni /fasi delle GVCs, in una dinamica complementare e/o concorrente con altri territori.

2) L'ecosistema territoriale nei Paesi ad economia avanzata quale l'Italia, fonda la propria specificità distintiva nella sedimentazione locale di un patrimonio di intelligenza generativa che lo rende competitivo per la localizzazione di fasi/funzioni ad alto valore aggiunto, ovvero in grado di catturare una quota elevata del surplus di valore prodotto nell'ambito della GVC. Tali funzioni comprendono al solito la fase di ideazione, marketing, personalizzazione dei prodotti e servizi da proporre al mercato, ma anche la fase/funzione di codificazione in modelli replicabili, che li rende riproducibili e trasferibili a basso costo. Perché una tale piattaforma moltiplicativa funzioni, occorre che il territorio sia dotato di strutture efficaci di propagazione delle conoscenze codificate (ad esempio una diffusa conoscenza dei linguaggi formali e delle ICT, un sistema di certificazione efficiente e credibile a scala internazionale), insieme a infrastrutture e servizi di connessione, che mettano in comunicazione gli interlocutori a monte (R&S, fornitori materie prime), con quelli a valle (logistica, distributori, consumatori), delle filiere globali.

E' allora evidente che sono in primis *i settori terziari a qualificare le funzioni chiave all'interno della divisione internazionale della produzione e quindi a determinare il livello di competitività di un territorio.*

Oltre ai settori terziari che direttamente partecipano al processo produttivo da monte a valle, occorre considerare anche altri settori terziari, che, pur se in un rapporto più mediato, *rappresentano assets sempre più decisivi nel determinare il livello di attrattività di un territorio.* Parliamo della *sanità, dei servizi culturali, della scuola e della formazione a tutti i livelli*, tutti fattori che determinano la qualità della vita di un territorio e lo rendono più o meno *appealing* agli occhi delle comunità itineranti dei colletti bianchi che presidiano i gangli delle GVCs.

Per dirla in poche parole, la concorrenza tra i diversi territori nell'offrire un radicamento alle imprese (di cui al primo punto), rappresenta la cifra della competizione internazionale nell'era del capitalismo globale e tale competizione risulta trainata, in primis, dalla qualità dei settori terziari.

Si tratta di una riflessione utile per orientare la politica industriale, che in particolare in Italia, risulta tradizionalmente incentrata sui settori manifatturieri classici.

Terziario e territorio: una relazione in divenire

A questo punto del ragionamento, può aver senso porsi una domanda:

Qual'è il grado di mobilità dei fattori terziari di un'economia?

Il progresso tecnologico ha forse ampliato la categoria dei servizi *tradable*, tanto da mettere in crisi il rapporto tradizionalmente saldo tra terziario e territorio di riferimento?

C'è un punto infatti sul quale convergono concezioni del terziario che sono per il resto del tutto contrastanti: lo strettissimo rapporto dei settori di servizio con il territorio.

Questa posizione è assunta sia da interpretazioni che considerano il terziario come settore fondamentalmente residuale, sia da interpretazioni che lo considerano, almeno per alcuni di comparti, come settore trainante dello sviluppo.

Il primo approccio lo si trova in un modello di circuito territoriale del reddito, piuttosto superato, ma ancora interessante per la sua immediata leggibilità: il modello della "base di esportazione" (North, 1955). Questo modello è una applicazione elementare

della macro-economia keynesiana non al livello di un intero paese, ma a livello di regioni economiche più circoscritte. L'economia di una regione può essere divisa in due settori: il settore esportatore, detto "di base", e il settore "residenziale" che obbedisce alla domanda locale. Si suppone quindi che il motore per la produzione del reddito totale di questa regione sia la domanda esterna, mentre la domanda locale la si considera dipendente dal reddito totale. Ne consegue che tanto più grande è la domanda esterna, tanto più grande è il reddito totale prodotto; e tanto più grande è il reddito prodotto tanto più grande può essere il consumo interno. E' del tutto evidente, secondo questo schema, la convenienza di ogni regione economica a spingere le esportazioni nette.

Ma quali sono i settori tipicamente esportatori?

Già sappiamo che nell'ambito del commercio internazionale la stragrande maggioranza del valore dell'export (oltre 80%), proviene dai settori industriali. I settori industriali hanno dunque una netta vocazione a rivolgersi al commercio interregionale e internazionale, mentre la gran parte dei settori di servizio è orientata alla domanda locale, la quale, come si è detto, non offre alcuna spinta propulsiva autonoma, essendo pedissequamente legata agli andamenti del reddito complessivo della regione.

In base a questo approccio, è possibile affermare che il legame della terziarizzazione con il territorio è un legame di dipendenza: i servizi si limitano a fornire prestazioni locali la cui dimensione dipende da quanto il territorio riesce a procacciarsi reddito, principalmente tramite le esportazioni industriali.

Per quanto detto in precedenza risulta molto più attuale una visione diametralmente opposta dei settori di servizio, quella che ritiene che una parte rilevante del terziario abbia il ruolo di motore dello sviluppo.

In questo caso si può parlare di "radicamento", nel senso che i settori di servizio strutturano il territorio, fornendone gli elementi di qualità sotto molti profili: qualità della vita, salute, istruzione, mobilità, ecc.

In questo secondo approccio il radicamento della terziarizzazione nel territorio dipende dalla natura stessa delle relazioni di servizio: i servizi sono relazionali, coinvolgono gli utenti, producono output e outcome ben oltre la stretta relazione di servizio iniziale.

Molti servizi, insomma, e certamente anche quelli di alta qualità, non possono essere standardizzati e venduti su mercati anonimi e dunque richiedono un'intensa e diversificata relazione attoriale, che è tanto più praticabile quanto più si gioca anche nel registro della "prossimità spaziale".

Nel modello della base di esportazione, il bisogno di "vicinato" che presiede alla domanda locale deriva da una specie di banalizzazione delle prestazioni di servizio: il rappresentante tipico di questo servizio è il commercio di vicinato.

Nella visione del terziario come motore dello sviluppo, gli esempi che vengono alla mente sono quelli di settori di servizio ad alto contenuto di conoscenza: gli ospedali, l'istruzione superiore, i servizi avanzati alle imprese, le complesse catene logistiche.

Una cosa infatti è la relazione di servizio che si istituisce nel commercio di quartiere, altra cosa sono le relazioni di servizio che si istituiscono nella medicina ad alta specializzazione o nell'insegnamento universitario o nella consulenza strategica alle imprese o nella consegna di un bene tramite un corriere espresso.

E tuttavia, mentre nel caso del commercio locale la relazione di servizio si esaurisce negli atti di compravendita, negli altri casi menzionati la relazione di prossimità è solo l'atto cruciale che attiva un ben più complesso rapporto.

Nell'alta medicina, nell'insegnamento universitario, nella consulenza strategica, nella logistica gli attori che entrano in contatto scambiano in realtà un sapere mondiale.

Locale e globale sono dunque intimamente connessi.

Ma il fatto che la relazione di servizio implichi un momento di stretta relazione fra fornitore e cliente e, in certi casi, addirittura una co-produzione del servizio stesso implica a sua volta che i prestatori di servizio debbano essere localizzati in prossimità?

In altri termini, *all'accessibilità al servizio corrisponde anche una domanda di lavoro locale?*

Come già enunciato, quando si parla di commercio internazionale viene spontaneo intendere il commercio di beni manifatturieri. In effetti questa è la parte preponderante degli scambi mondiali.

Ma in questo caso c'è un paradosso.

Alle origini dell'economia moderna i motori fondamentali furono certi servizi terziari commerciati internazionalmente. Per esempio nel basso medioevo finanziari senesi gestivano banchi di cambio nelle principali fiere del nord europeo e le fiere stesse

erano le principali organizzazioni degli scambi materiali. In seguito il commercio mondiale di merci fu consentito da una grande diffusione dei noleggi di navi e dal diffondersi delle istituzioni assicurative.

Così oggi l'e-commerce soddisfa una domanda di servizio che lo stesso utente può gestire, rivolta in genere a prestatori di servizio esteri e attuata tramite corrieri espresso anch'essi tipicamente esteri (anche se alcune forniture possono essere trattate da imprese nazionali o locali).

Non c'è dunque alcun dubbio sul fatto che anche le attività di servizio possano evolvere nel senso di disconnettere il luogo dove è localizzata l'impresa fornitrice dal luogo in cui viene consumato il servizio.

Certo, il principio secondo il quale le attività di servizio si basano su una "relazione di servizio" (l'utente del servizio è in qualche modo co-produttore) è ben diverso dall'anonimato del mercato su cui si basa il commercio di beni materiali.

Però, anche nel caso di co-produzione più spinta, come ad esempio quello dell'insegnamento, nulla vieta che una parte importante venga eseguita con operazioni a distanza. E anche nella problematica della salute, certe operazioni anche di notevole contenuto tecnologico possono essere delocalizzate (si pensi alla radiologia).

Come abbiamo enunciato nelle pagine precedenti il principio guida è quello secondo il quale è de-localizzabile tutto ciò che può essere trasformato in operazioni codificate e quindi facilmente trasmissibili a distanza, a prescindere dal fatto che si tratti di operazioni ad alto o basso contenuto tecnico-scientifico.

Così il terziario che si riteneva fosse protetto da barriere locali, sia pure al prezzo di una certa marginalità rispetto alle frontiere dell'innovazione e della globalizzazione, si trova ad essere oggetto, sia pure in modo ancora incipiente, di preoccupazioni analoghe a quelle dell'industria.

Si tratta di una questione di capitale importanza per quanto riguarda la tenuta dell'occupazione nei territori.

Infatti, se il terziario ha un eminente carattere locale, allora i processi di terziarizzazione non possono che essere tendenzialmente stabilizzatori.

Ma se parti importanti del terziario cominciano ad essere commerciate internazionalmente, si riorganizzano attraverso processi di concentrazione spaziale e

in parte vengono de-localizzati in Paesi a basso costo del lavoro, la terziarizzazione può divenire potentemente destabilizzatrice dell'occupazione nei territori locali.

Blinder (2006) azzarda che i primi anni duemila rappresentino i primi passi di una nuova rivoluzione industriale (*the information age*), determinata proprio dalla pratica massiva di delocalizzazione in altri Paesi (*offshoring*), di gran parte delle mansioni presenti nelle economie avanzate.

Egli distingue tra *personal* e *impersonal services*: i primi sono quelli la cui somministrazione richiede il contatto *face-to-face* tra le parti (dal cameriere, al medico, al poliziotto, all'infermiere), i secondi viceversa possono essere somministrati anche indirettamente per esempio da remoto. E' evidente che una grossa fetta degli *impersonal services* risultano a rischio estinzione, almeno nei Paesi avanzati, perchè, una volta divenuti *tradable*, al pari dei beni manifatturieri, possono essere delocalizzati in un altrove più efficiente in termini di costo-beneficio.

La linea di demarcazione tra beni e servizi *tradable* e *non tradable* segna un confine mobile (oltre a non sovrapporsi necessariamente alla distinzione tra lavori ad alta/bassa qualificazione e professionalità), in quanto determinato in itinere dal progresso tecnologico, per cui la riorganizzazione internazionale della produzione su scala globale deve intendersi come un processo dinamico che non lascia intravedere gli esiti finali.

Riannodando i fili del ragionamento, si osserva che il rapporto fra terziarizzazione e territorio è molto più complesso di quanto appariva non molto tempo fa.

Allora, il terziario, sostanzialmente residuale, era comunque una garanzia di tenuta occupazionale anche in situazione di crisi. Il terziario aveva cioè una funzione anticiclica e, nei confronti dei territori, anche una funzione "protezionistica".

Ma i processi di terziarizzazione non hanno riguardato essenzialmente quel tipo di terziario, ma hanno modificato strutturalmente le economie e le società locali e la loro inserzione nei processi di globalizzazione.

Ne consegue che il livello di "protezione" dei territori e le funzioni anticicliche si sono ridotti e la natura dei radicamenti territoriali dei servizi ha cambiato ruolo.

Così le tre forme di relazione fra terziario e territorio (dipendenza, radicamento, de-localizzazione) si sono messe in movimento tutte insieme.

In particolare si è fatta cruciale la tensione fra radicamento e de-localizzazione.

I territori che possiedono oggi un terziario molto importante sono sottoposti a tensioni critiche:

- da un lato essi temono di perdere ciò che hanno (*..ciò che sono..*) o perché alcune funzioni divengono obsolete, oppure perché certi servizi traslocano (a loro volta o si concentrano in grandi metropoli, oppure perché vanno in luoghi a basso costo dei fattori);
- d'altro lato, esattamente come succede per l'industria, queste aree possono anche giocare la carte dell'"attrattività", cioè diventare destinatari di certe funzioni. In questo senso radicamento e attrattività tendono ad essere la stessa cosa, dove il concetto di "attrattività" va considerato in modo esteso, al fine di evitare politiche riduzionistiche.

Alcune riflessioni sulle strade da percorrere

Per quanto detto, il territorio, oggi, è una realtà (e un concetto) in transizione, perché deve ridefinire la propria funzione e identità in rapporto ad un mondo esterno che sta cambiando in modo rapido e radicale.

Le traiettorie da percorrere sono segnate, ancorchè tutt'altro che semplici da percorrere (Rullani, 2013):

- trasformare gran parte delle organizzazioni e imprese in produttori di conoscenza generativa, accumulando in loco questo tipo di conoscenza con un flusso consistente di investimenti nel nuovo;
- usare la conoscenza generativa disponibile, nella forma specifica presente in ogni luogo, per mettere a punto modelli originali e innovativi di macchine, prodotti o altri artefatti replicativi che possano avere un bacino di vendita o di uso molto ampio, associato a grandi moltiplicatori di valore.

Uno studioso attento alla fisionomia del vantaggio competitivo e della catena del valore che lo crea, quale Michael Porter (insieme a Mark Kramer), avendo in mente la distribuzione delle funzioni nelle filiere globali - afferma che dobbiamo familiarizzare con un nuovo modo di produrre, in cui il valore risultante è condiviso (*shared value*) tra i molti partecipanti che contribuiscono alla filiera: fornitori, committenti, distributori e anche consumatori finali. L'impresa di oggi, grande o piccola che sia, co-produce con

altri il valore offerto al consumatore, usando piattaforme territoriali diverse e complementari, congiunte dai flussi di filiera (Porter e Kramer, 2011).

Una concezione che rimanda a processi non solo di interdipendenza “responsabile” nelle filiere globali, ma anche di co-innovazione e di gestione condivisa delle regole e degli sviluppi delle relazioni nei sistemi di *shared value*.

Sul tavolo giace dunque un tema fondamentale: il protagonista dello sviluppo economico è sempre meno l’impresa isolata in un mare di concorrenza anonima.

L’impresa isolata non reggerebbe la competizione se non fosse, sia pure informalmente e flessibilmente, contestualizzata in distretti, filiere, reti, catene, costellazioni.

Non esiste solo la produttività dell’impresa singola, isolata dal resto (come poteva valere nell’ambito dell’idealtipo fordista): la produttività è sempre più di tipo relazionale, co-costruita. La costruzione di valore è una immensa rete di relazioni nelle quali si giocano sia produzioni locali di valore che reti globali di valore. Insomma la produttività è prima di tutta una produttività di un qualche sistema, è cioè una produttività sociale e dunque territoriale.

Nell’ambito di questa letteratura Poma (2004) offre un contributo pionieristico, quando introduce il concetto di “*sistema istituzionale di imprese*: uno spazio relazionale, economico ed istituzionale che gravita attorno ad un centro, definito come nucleo del sistema, formato dalle componenti istituzionali radicate in un dato territorio. Attorno al nucleo gravitano le imprese, che costituiscono la componente esterna del sistema territoriale istituzionale, la cui distanza è dettata dall’estensione del loro sistema di relazioni. Le imprese sono ubicate in un determinato territorio, ma ciò che le salda sono le relazioni di interdipendenza, il senso di appartenenza, le complementarità produttive”.

Si tratta evidentemente di un sistema aperto, le cui componenti godono di un grado variabile di mobilità, nei due versi dentro/fuori. Se infatti la singola impresa non ritiene di ottenere alcun beneficio economico dalla partecipazione alle dinamiche del sistema, l’imprenditore può decidere di spostare le proprie reti di relazioni strategiche (leggasi anche know-how) in un altro territorio o al limite di praticare l’exit, delocalizzando l’impresa, nella sua totalità o in una sua porzione.

In quanto “totalità in movimento nella quale si intrecciano dinamiche interne ed esterne”, i sistemi istituzionali territoriali risultano in continua e fisiologica

competizione tra loro, una competizione tuttavia non necessariamente declinata in termini di contiguità geografica.

Uno schema competitivo del genere non può che generare effetti di polarizzazione.

Se l'elemento competitivo risiede nella produzione di conoscenza, il modello di gioco competitivo non tende all'equilibrio dal momento che vale una circolarità tra attrazione delle imprese, qualificazione dell'ecosistema cognitivo e generativo e dotazione infrastrutturale e istituzionale di supporto.

E' questo un punto fondamentale dal quale discendono alcune considerazioni immediatamente conseguenti. Sempre seguendo Poma:

“In continuità con questo ragionamento è possibile ipotizzare l'esistenza di una *massa critica territoriale* raggiunta la quale si innesca un circolo virtuoso per cui nuove imprese vengono attratte sul territorio, attivando ulteriori investimenti in infrastrutture, logistica e servizi alle imprese, potenziando centri di ricerca e università. Ciò attirerà ulteriori imprese, dando vita ad un prolungato processo di polarizzazione, che depaupererà i sistemi adiacenti che perdono imprese ed altre componenti mobili attratte dal sistema polarizzante. Si giunge alla considerazione che in un contesto territoriale caratterizzato da un'elevata mobilità dei fattori produttivi, per un territorio può risultare lesivo investire nel medio e lungo periodo su fattori produttivi mobili”.

Ecco quindi che nel momento in cui persone e imprese divengono fattori produttivi mobili, si palesa un fatto nuovo, “l'appropriabilità di beni pubblici originati da un collettivo da parte di un altro collettivo”.

Così un sistema a bassa massa critica che investisse risorse proprie per esempio nella formazione di capitale umano altamente specializzato, potrebbe scoprire che le risorse umane una volta formate e divenute più appealing sul mercato del lavoro, decidano di trasferirsi in altri territori con massa critica più elevata in grado di offrire maggiori possibilità economiche e di carriera. In tal caso si genera quindi un effetto perverso per cui un investimento in un bene pubblico quale la formazione avanzata del capitale umano locale, finisce per andare a vantaggio di sistemi concorrenti.

Esempi del genere possono essere fatti anche relativamente a politiche infrastrutturali, di sostegno alle imprese, ecc.

Che fare dunque?

Un buon punto di partenza consiste nel condividere l'analisi del presente, creando luoghi e momenti di interlocuzione tra i diversi soggetti del territorio. Un'attività ed un ruolo che spettano in primis alle istituzioni locali.

Una volta consapevoli di essere parte di un unico sistema territoriale, in quanto portatori di interessi in gran parte coincidenti, occorrerà condividere il punto di partenza e attraverso uno sforzo comune di progettazione, co-ideare una strategia di sviluppo che, se correttamente implementata, produca benefici per tutti i soggetti in causa.

In questo percorso il ruolo delle componenti immateriali e valoriali della strategia dovranno essere sempre più importanti rispetto alle componenti materiali; e il prodotto dell'azione dovrà essere sempre più mirato alla costruzione di "beni comuni", piuttosto che alla redistribuzione diffusiva di risorse sempre più evanescenti.

In questa direzione, in fondo, si esplica quello che è stato il maggior apporto, anche e soprattutto culturale, della "rivoluzione terziaria": costruire relazionalità, costruire reti collettive, attivare l'efficienza e la creatività sistemica, puntare all'outcome e non solo all'output (rispetto ad un'impostazione vetero-industrialista in base alla quale il valore risiede innanzitutto nei tipici mezzi della trasformazione materiale quali macchine, energia e materie prime).

E' in questa direzione che si recupera il senso pieno della "territorialità"; che si apre una strada per costruire beni comuni come risorse anche di competitività; che si acquista maggiore consapevolezza dei vantaggi a lungo termini della sostenibilità sociale, economica, ambientale.

In questo senso Poma parla di *ancore territoriali*, individuando in esse le strategie di sviluppo tramite cui limitare "l'effetto abbandono" dei fattori mobili (imprese, organizzazioni e capitale umano). Un progetto di sviluppo co-ideato e co-prodotto dagli attori di un territorio, che, nel momento in cui prevede una visione comune ed un beneficio economico (o di altra natura) per ciascun interlocutore, può riuscire a trattenere ("ancorare" appunto), i soggetti potenzialmente mobili all'interno del territorio, che così facendo (fattosi per davvero sistema istituzionale d'imprese) si appresta ad incrementare la sua massa critica di riferimento.

Ad un approdo teorico del tutto simile giungono Micelli e Rullani (2010, 2011). Anche qui è evidente il rischio di polarizzazione tra le imprese più innovative e performanti da un lato, che possono essere tentate dal tagliare il cordone ombelicale che le lega ai

territori di origine, e quelle più attendiste dall'altro, che si limitano a replicare i comportamenti consolidati.

Per fare in modo che questa distanza si riduca anzichè allargarsi “quello che serve è una politica di condivisione di investimenti e rischi relativamente a progetti di innovazione importanti, ancorati a *idee motrici* che possono cambiare il destino non solo delle singole imprese ma anche di sistemi produttivi e sociali rilevanti. Le idee motrici non riguardano singole innovazioni ma nuovi modi di pensare alla qualità del vivere e del lavorare” (Micelli, Rullani, 2011; Rullani 2010).

Si tratta di nuovo, è evidente, di provare a ricucire la frattura crescente tra le imprese più innovative ed il retroterra in cui operano e farlo attraverso la coprogettazione di sentieri di sviluppo inclusivi, in grado di intercettare gli interessi di tutti gli stakeholders (servizi alle imprese, banche, lavoratori, associazioni, consumatori, istituzioni).

Ancore territoriali o *idee matrici*, servono nuove strategie condivise e modi di intendere lo sviluppo e l'identità di un territorio, nel campo della salute, del divertimento, dell'abitare, della fruizione culturale e turistica, ecc. tali da innescare processi di accumulazione di conoscenza generativa in certi luoghi, dai quali far muovere o intercettare filiere del valore su scala nazionale e internazionale, così da espandere la massa critica del territorio di riferimento.

2. L'EMILIA-ROMAGNA NEL CONTESTO COMPETITIVO GLOBALE

Le precedenti pagine della presente ricerca vanno intese come uno sforzo di sintesi rispetto ai cambiamenti avvenuti negli ultimi due-tre decenni nell'ambito dell'organizzazione internazionale della produzione e rispetto a come, alla luce del più intenso livello di compenetrazione e integrazione tra i sistemi economici dei Paesi, sia cambiato il compito della politica nell'atto della gestione di un territorio, in quanto spazio economico immerso nella competizione globale, al di là delle dimensioni e delle specificità del medesimo.

Del resto la crisi economica internazionale del 2007-2008, con il repentino e simultaneo crollo dei flussi di commercio con l'estero e dell'attività industriale in un'ampia gamma di economie, sia avanzate che emergenti, ha sancito in tutta evidenza il grado di integrazione raggiunto dai Paesi su scala globale (Baldwin, 2009). La produzione della gran parte dei beni e servizi è sempre più un fenomeno di portata globale che rende l'offerta di prodotti in un paese dipendente, in misura significativa, dall'attività economica in un vasto insieme di altri paesi (Helpman, 2006, Baldwin, 2012, Grossman e Rossi-Hansberg, 2008).

Per una regione quale l'Emilia-Romagna, la portata dei cambiamenti enunciati definisce un nuovo livello di azione e di complessità con il quale misurarsi. Si tratta ora di spostare il focus dell'analisi da un piano eminentemente globale ad un livello particolare, più precisamente regionale, centrando la lente della nostra attenzione sulla regione Emilia-Romagna e sul suo patrimonio industriale e produttivo.

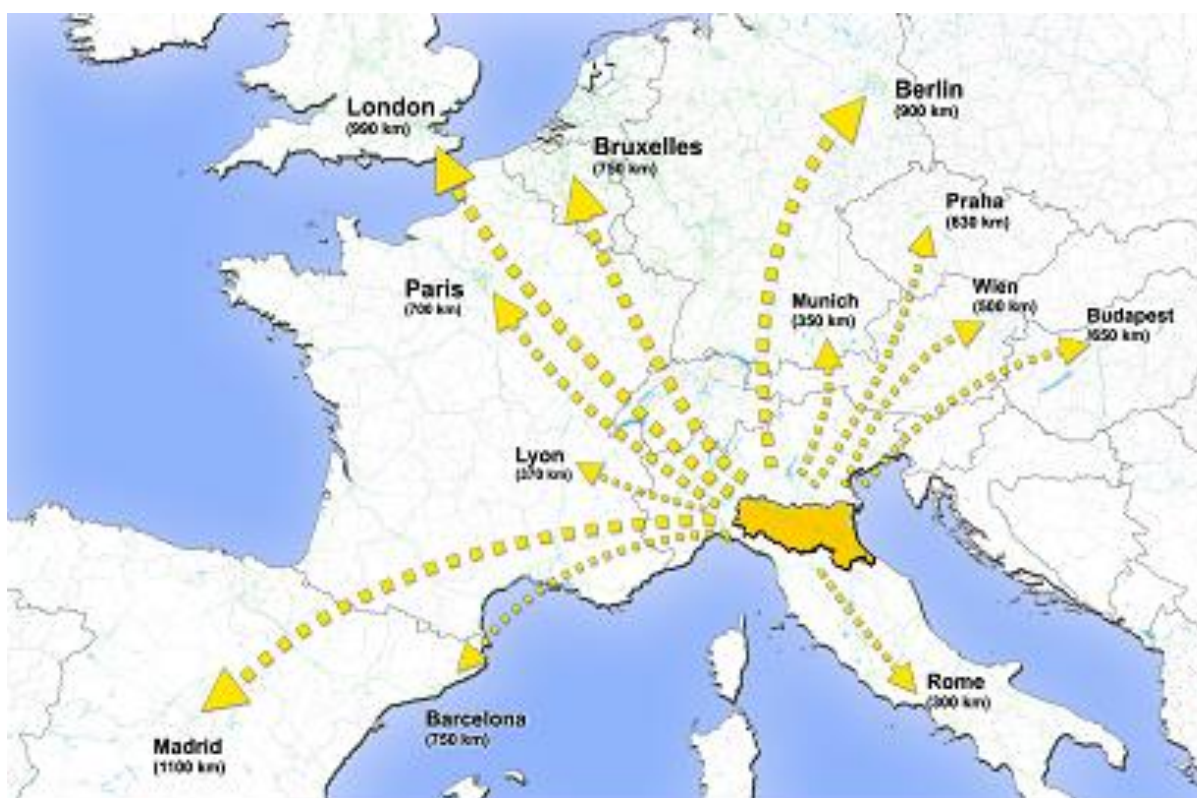
Con oltre 70 mila società di capitali che impiegano oltre 750 mila di addetti (che diventano quasi un milione considerando anche le società cooperative), di cui quasi 350 mila nella sola industria manifatturiera²⁸, l'Emilia-Romagna sta infatti giocando una partita importante nelle dinamiche di ricomposizione dell'organizzazione internazionale del lavoro. Molte di queste imprese sono cresciute nel tempo diventando players importanti su scala globale in un'ampia gamma di settori quali, per esempio, l'automotive, il tessile e abbigliamento, l'agroalimentare, il packaging, le macchine per l'agricoltura, la ceramica e arredamento (ma l'elenco potrebbe continuare).

²⁸ Fonte: Archivio Statistico Imprese Attive (ASIA), Istat, anno 2015

Diviene cruciale comprendere quale sia il ruolo ed il grado di coinvolgimento del tessuto produttivo dell'Emilia-Romagna in tali trasformazioni; come esso possa collocarsi nella nuova divisione internazionale del lavoro, come prevalente fornitore/acquirente di beni intermedi, piuttosto che come produttore di beni e manufatti finali.

Le catene globali del valore, che come abbiamo visto rappresentano il nuovo paradigma di riferimento, tendono a determinare un mercato in cui quasi tutte le imprese sono al tempo stesso acquirenti e venditrici di beni e “compiti” produttivi. Il vantaggio competitivo per una impresa che partecipa a una catena globale del valore consiste nel disporre di potere di mercato nei confronti degli anelli confinanti della catena.

Figura 20 - La regione Emilia-Romagna (fonte: ERVET - Emilia-Romagna Valorizzazione Economica del Territorio SpA)



Quali prospettive di sviluppo hanno le imprese regionali in questo nuovo quadro competitivo, in questa “nuova globalizzazione” (Accetturo, 2011)?

D'altronde l'internazionalizzazione del sistema produttivo regionale comporta, non solo nuove opportunità e occasioni di crescita, ma anche possibili controindicazioni.

Un rischio serio è che si assista ad un fenomeno di disintegrazione tra le imprese committenti di medie e grandi dimensioni e le imprese di subfornitura locali e dunque all'indebolimento del radicamento territoriale che finora ha caratterizzato gran parte del tessuto manifatturiero regionale, con l'effetto di una crescente concentrazione dei risultati economici in capo ad un numero relativamente limitato imprese, ovvero di una polarizzazione tra l'impresa specializzata in fasi, magari attiva nel campo della subfornitura da un lato e l'impresa medio-grande, situata al vertice della catena (transazionale) della produzione dall'altro, con tutte le conseguenti criticità in termini di decadimento del livello occupazionale e di un generale depauperamento della varietà di produzioni, dei saperi tecnici (formali e informali) e del potenziale innovativo del tessuto imprenditoriale regionale.

In questo capitolo si vogliono delineare le dinamiche di cambiamento in atto in un sistema economico e imprenditoriale complesso e articolato come quello dell'Emilia-Romagna, nel quale convivono sistemi produttivi principalmente orientati al mercato interno e gruppi d'impresa fortemente proiettati verso i mercati internazionali.

L'evidenza empirica sul caso dell'Emilia-Romagna è carente, nonostante il tema risulti rilevante per le sue implicazioni di policy. Appare di sicuro interesse, infatti, comprendere se un incremento del livello di internazionalizzazione delle imprese regionali, possa influire sul livello di competitività del sistema produttivo regionale, con le relative conseguenze in termini di posizionamento internazionale e benessere del territorio dell'Emilia-Romagna.

Nel paragrafo 2.1 vengono presentati alcuni tratti salienti del sistema economico e produttivo dell'Emilia-Romagna, nella logica di rendere il lettore edotto delle grandezze chiave che contraddistinguono il territorio regionale, in particolare in relazione con la dimensione nazionale.

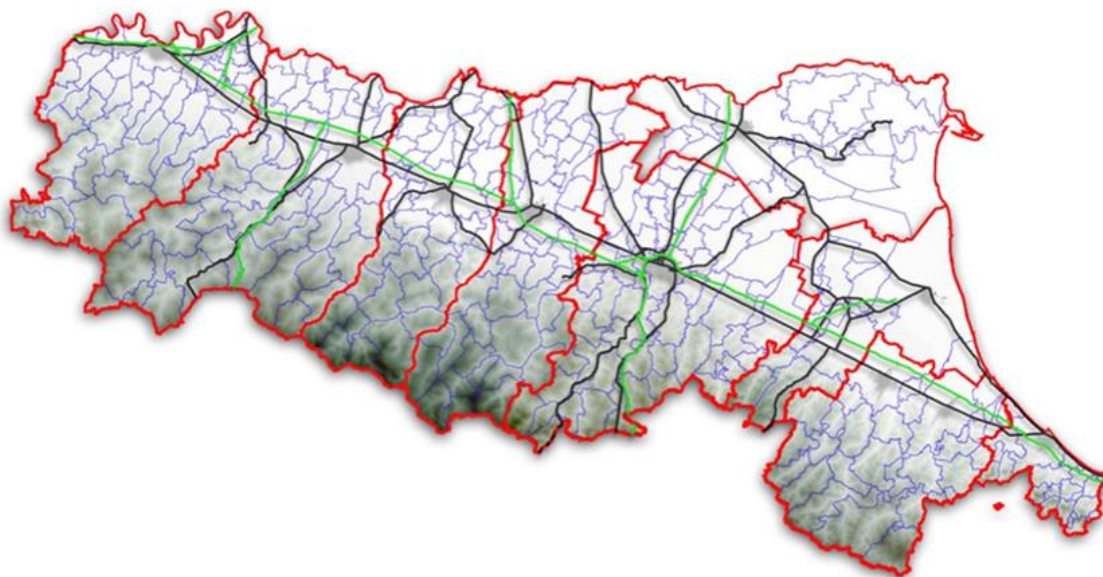
Il paragrafo 2.2 è dedicato all'approfondimento delle dinamiche di internazionalizzazione del sistema produttivo regionale. Nella prima parte dal punto di vista commerciale, mettendo in evidenza i cambiamenti intercorsi nei flussi di esportazioni ed importazioni, dal punto di vista anche merceologico, geografico ed evidenziando il loro contributo alla crescita economica regionale. Nella seconda parte l'analisi si concentra sull'andamento dell'internazionalizzazione produttiva, sia dal lato degli investimenti diretti in entrata e in uscita, che da quello del numero di imprese internazionalizzate in ambo le direzioni.

Il paragrafo 2.3 mette in evidenza la crescente polarizzazione nei risultati economici verificatasi nel corso degli ultimi anni nell'ambito del sistema produttivo dell'Emilia-Romagna (e non solo), mentre il paragrafo 2.4 prova a mettere in relazione questo fenomeno con il tema dell'accresciuto livello di internazionalizzazione delle imprese regionali, definendo l'ipotesi di lavoro centrale della presente ricerca, sulla base della quale verranno sviluppati i seguenti capitoli.

2.1 Un territorio strategico per l'Italia, un sistema produttivo ad alta vocazione manifatturiera.

L' Emilia-Romagna è la più meridionale delle regioni che compongono il nord dell'Italia, collocata in una posizione strategica dal punto di vista geografico, in quanto occupa quasi per intero la sezione trasversale della penisola. Risulta un passaggio obbligato per tutte le comunicazioni che attraversano l'Italia in senso verticale e dunque gode di ottimi collegamenti con l'intero Paese, sia su strada che su ferro (la stazione ferroviaria di Bologna è prima in Italia per numero di treni in transito).

Figura 21 - La regione Emilia-Romagna (fonte: ERVET - Emilia-Romagna Valorizzazione Economica del Territorio SpA)



L'Emilia-Romagna conta in tutto circa 4,5milioni di residenti, il 7,3% del totale nazionale, che la collocano al sesto posto tra le regioni italiane con più abitanti. Va segnalato il significativo incremento del numero di residenti rispetto al 2008: +4,0%, contro il +1,6% a livello nazionale, per intenderci come una città di medio-grandi dimensioni in più, nell'arco di meno di dieci anni. Tale dato certifica l'alto grado di attrattività del territorio regionale, anche negli anni della crisi economica, non solo nei confronti dell'immigrazione straniera, ma anche del resto del Paese.

Un elemento chiave in termini di attrattività è rappresentato dalla presenza di 4 atenei universitari, Bologna, Modena-Reggio Emilia, Ferrara e Parma, tra i più antichi d'Italia (e del mondo), tutti ben posizionati nelle classifiche di performance su scala nazionale.

Più in generale la regione vanta alti standard di qualità della vita²⁹, anche in questo caso al vertice in Italia, grazie in primis ad un alto livello di reddito e ricchezza pro-capite. L'Emilia-Romagna vale l'8,2% del valore aggiunto nazionale e vanta un PIL pro-capite (a parità di potere di acquisto), tra i più alti in Italia e in linea con quello delle regioni più avanzate della UE28. Nel 2015 il PIL dell'Emilia-Romagna è risultato pari a 149,3 miliardi di euro (a valori correnti), il 9,1% del totale nazionale.

L'impatto della crisi economica internazionale è stato molto significativo se è vero che a prezzi costanti il PIL regionale è calato del 4,0% rispetto al 2008, un decremento comunque inferiore rispetto all'Italia (-6,9%).

Nel 2014 si contano oltre 400mila unità locali localizzate nel territorio regionale (settore primario e pubblica amministrazione escluse), l'8,5% del totale nazionale, presso le quali lavorano oltre un milione mezzo di addetti, il 9,5% del totale italiano.

Tabella 8 - Emilia-Romagna Vs Italia (fonte: elaborazione propria su dati Istat)

Variabile		Emilia Romagna	Italia
Popolazione	Popolazione residente (2017)	4.448.841	60.589.445
	Stranieri residenti (2017)	529.337	5.047.028
	% stranieri su pop. residente	11,9%	8,3%
	Var. % popolazione totale 2017/2016	+0,0%	-0,1%
	Var. % popolazione totale 2017/2008	+4,0%	+1,6%
PIL	PIL (2015, valori correnti)	149.313 milioni di euro	1.642.444 milioni di euro
	Var. % PIL 2015/2008 (valori concatenati)	-4,0%	-6,9%
Export	Esportazioni (2016 – valori correnti)	56.138 milioni di euro	411.300 milioni di euro
	Var. % export 2016/2015 (valori concatenati)	+2,4%	+1,9%
	Var. % export 2016/2008 (valori concatenati)	+13,0%	+8,7%
Import	Importazioni (2016 – valori correnti)	32.443 milioni di euro	348.969 milioni di euro
	Var. % import 2016/2015 (valori concatenati)	+6,9%	+3,1%
	Var. % import 2016/2008 (valori concatenati)	+15,7%	+1,6%
Saldo commerciale	Saldo commerciale (2016 – valori correnti)	+23.695 milioni di euro	+62.332 milioni di euro
Apertura internazionale dell'Economia	Flusso commercio con l'estero (Export + Import) sul PIL (2016)	57,8%	45,5%
Sistema produttivo	Unità locali (2014)	400.384	4.720.678
	Var. % UL 2014/2008	-5,2%	-3,8%
	Addetti alle UL (2014)	1.532.955	16.189.310
	Var. % Addetti 2014/2008	-9,7%	-9,4%
	Dimensione media delle UL (2014)	3,8 addetti	3,4 addetti
Mercato del lavoro	Tasso di attività 15-64 anni (2016)	73,6%	64,9%
	Tasso di occupazione 15-64 anni (2016)	68,4%	57,2%
	Tasso di disoccupazione 15 anni e più (2016)	6,9%	11,7%

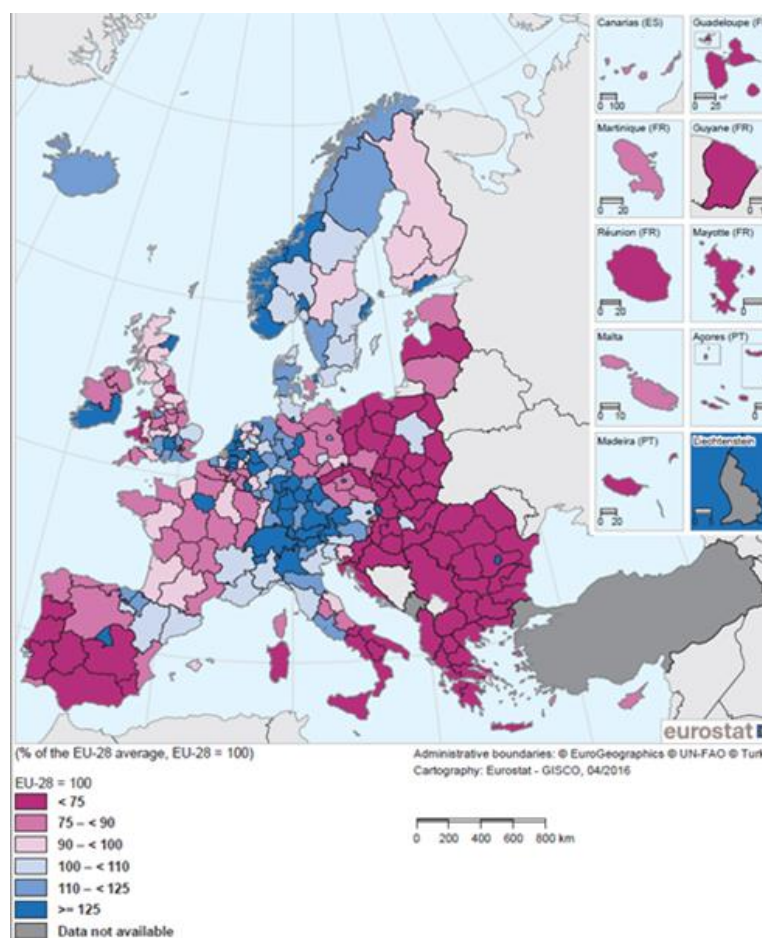
²⁹ Un riferimento in questo senso è la classifica sulla qualità della vita delle province italiane, stilata da "Il Sole 24 Ore"

Questi numeri, che verranno tratteggiati più nel dettaglio nelle prossime pagine, delimitano un sistema produttivo che nel corso degli ultimi venti anni circa ha saputo approfittare dell'espansione dei mercati internazionali e delle conseguenti opportunità di crescita collegate all'incremento della domanda proveniente dall'estero.

Nel 2016 le imprese regionali hanno esportato prodotti e servizi per un totale di oltre 56 miliardi di euro (a prezzi

correnti), il 13,6% delle esportazioni italiane, determinando un avanzo commerciale di quasi 24 miliardi di euro, il più consistente in valore assoluto tra tutte le regioni italiane. Negli ultimi anni i flussi di commercio con l'estero sono aumentati con grande intensità, senza accusare rallentamenti anche nel corso della crisi economica (se si esclude l'annus horribilis 2009): nel 2016 il tasso di apertura internazionale dell'economia dell'Emilia-Romagna, misurato dalla somma di export e import sul PIL, ha raggiunto il

Figura 22 - PIL per abitante in parità di potere d'acquisto, in relazione alla media UE28, per regione NUTS 2, 2014 (valori% della media UE28=100, fonte: Eurostat)



57,8% (45,5% il valore dell'Italia), mentre valeva il 44,2% nel 2002. Un fenomeno di tale portata merita di essere meglio dettagliato e articolato nei suoi elementi essenziali e proprio a questo scopo è dedicato il prossimo paragrafo. L'alta qualità della vita che il territorio regionale è in grado di offrire ai suoi abitanti, deriva anche da un'alta partecipazione al mercato del lavoro, ai vertici tra tutte le regioni europee, in particolare per quanto riguarda la partecipazione femminile.

La crisi economica internazionale ha in parte compromesso la capacità della domanda di lavoro di fronteggiare la crescita dell'offerta, determinando un aumento

esponenziale del tasso di disoccupazione, su livelli del tutto inconsueti per un territorio abituato a tassi di disoccupazione di tipo fisiologico. Dalla fine del 2014, tuttavia, è in corso un'inversione di tendenza: nel 2016 il tasso di disoccupazione si è attestato al 6,9% (11,7% a livello nazionale), un valore ancora lontano dal 3,2% del 2008.

La struttura produttiva dell'Emilia-Romagna

L'Emilia-Romagna continua ad essere una regione con una forte caratterizzazione manifatturiera, nonostante l'evidenza per cui è l'aumento dell'occupazione nei settori terziari a risultare il fenomeno più rilevante degli ultimi decenni. Con quasi 450 mila addetti (dati 2011³⁰), il manifatturiero vale il 29,7 per cento del totale dell'occupazione (settore primario e PA esclusi), valore ben superiore alla media nazionale. Si tratta di una delle percentuali più alte in Italia, allo stesso livello della Lombardia e del Piemonte, superata solo da Marche e Veneto.

Tabella 9 - Unità Locali e addetti nei settori produttivi dell'Emilia-Romagna (esclusa l'agricoltura), anno 2011 (Fonte: elaborazione propria su dati Censimento Industria e Servizi 2011, Istat)

Settori di attività economica	Unità locali		Addetti UL	
	Numero	Quota %	Numero	Quota %
Estrazione di minerali da cave e miniere	208	0,1%	2039	0,1%
Attività manifatturiere	43.412	10,9%	447.510	29,7%
Fornitura di energia elettrica, gas, vapore e aria condizionata	824	0,2%	8.985	0,6%
Fornitura di acqua; reti fognarie, attività di gestione dei rifiuti e risanamento	700	0,2%	8.150	0,5%
Costruzioni	53.514	13,4%	134.446	8,9%
Commercio all'ingrosso e al dettaglio; riparazione di autoveicoli e motocicli	94.213	23,6%	292.697	19,4%
Trasporto e magazzinaggio	16.328	4,1%	94.283	6,3%
Attività dei servizi di alloggio e di ristorazione	28.280	7,1%	110.999	7,4%
Servizi di informazione e comunicazione	8.643	2,2%	38144	2,5%
Attività finanziarie e assicurative	10.926	2,7%	53.663	3,6%
Attività immobiliari	26.606	6,7%	34.040	2,3%
Attività professionali, scientifiche e tecniche	57.887	14,5%	100.748	6,7%
Noleggio, agenzie di viaggio, servizi di supporto alle imprese	12.976	3,2%	82.324	5,5%
Istruzione	1.973	0,5%	4.686	0,3%
Sanità e assistenza sociale	20.692	5,2%	42491	2,8%
Attività artistiche, sportive, di intrattenimento e divertimento	5.926	1,5%	15199	1,0%
Altre attività di servizi	16.602	4,2%	37.770	2,5%
Totale	399.710	100,0%	1.508.174	100,0%

³⁰ I dati sono quelli dell'ultimo *Censimento Industria e Servizi dell'Istat*, i più recenti accessibili, con un livello di disaggregazione settoriale sufficiente per individuare le specializzazioni produttive. Trattandosi di dati sulla struttura produttiva, le evidenze che ne scaturiscono dovrebbero risultare complessivamente attendibili anche nel 2017.

Dopo il manifatturiero il macro-settore che assorbe più lavoro è quello del commercio con poco meno di 300 mila addetti (19,4% del totale regionale). Seguono le costruzioni con oltre 130 mila addetti (8,9%), un valore questo certamente approssimato per eccesso nel 2017, visto e considerato che il settore delle costruzioni è quello che più di tutti ha sperimentato una contrazione occupazionale negli ultimi anni di crisi economica.

Nell'arco del decennio 2001-2011 si evidenzia un calo relativo del peso dell'industria in termini di addetti nei confronti dei settori rientranti nell'ambito del terziario.

Per la componente manifatturiera la crisi economica non sembra aver impattato in misura visibile su un processo che risultava già in atto da tempo e che perlomeno fino al 2011 non mostra segnali di accelerazione evidente; viceversa il settore delle costruzioni che fino al 2008 aveva sperimentato una crescita intensa, con l'inversione del ciclo economico internazionale sconta una decisa riduzione di unità locali e addetti.

Tabella 10 - Unità locali e addetti del sistema produttivo dell'Emilia-Romagna: composizione percentuale per macrosettori di attività, anni 2001-2008-2011 (Fonte: elaborazione propria su dati Censimento Industria e Servizi 2001 e 2011, Istat)

Macrosettori	2001	2008	2011	2001	2008	2011
	UL	UL	UL	Addetti UL	Addetti UL	Addetti UL
Industria	27,8	26,9	24,7	46,4	40,9	39,9
<i>di cui "Attività manifatturiere"</i>	14,5	11,4	10,9	36	29,9	29,7
<i>di cui "Costruzioni"</i>	13	15,2	13,4	9,1	9,8	8,9
Servizi	72,2	73,1	75,3	53,6	59,1	60,1
Totale Industria e Servizi	100	100	100	100	100	100

Più in generale in relazione alle dinamiche occupazionali in atto tra industria e terziario è opportuno considerare anche le forti interazioni del sistema manifatturiero con quello dei servizi (si pensi in particolare ai settori della logistica, delle comunicazioni, dei servizi alle imprese), ovvero quanto i processi di specializzazione e selezione competitiva abbiano portato ad una riduzione dell'occupazione manifatturiera tradizionalmente intesa a favore di occupazione terziaria in conseguenza anche della graduale esternalizzazione di una quota crescente di funzioni prettamente terziarie, una volta incluse negli organigramma dell'impresa manifatturiera.

Il manifatturiero è il motore principale che alimenta il commercio con l'estero; fornisce un formidabile impulso alla produzione di energie intellettuali che si traduce in conoscenza, evidenzia un ritmo di crescita della produttività più elevato rispetto ai

settori terziari. In questo senso la funzione di traino che la manifattura continua ad avere sulla crescita regionale va oltre il valore assoluto degli addetti in essa impiegati.

Infine la riduzione del peso relativo dell'occupazione manifatturiera rispetto a quella terziaria deve essere più correttamente interpretata anche come un aumento della capacità di assorbimento dei settori terziari regionali (per esempio nell'ambito dei servizi alla persona), a fronte di una crescita molto significativa della popolazione, aspetto quest'ultimo che ha nettamente contraddistinto la regione Emilia-Romagna da altre regioni italiane.

Specializzazioni produttive: i settori trainanti dell'Emilia-Romagna

La tabella seguente mette in evidenza i comparti di attività economica rispetto ai quali l'Emilia-Romagna possiede un livello di specializzazione produttiva superiore all'Italia³¹; già questo livello di dettaglio permette di individuare le principali caratterizzazioni industriali e terziarie del sistema produttivo regionale (che vale nel 2011, il 9,2% degli addetti complessivi a livello nazionale).

Nei comparti specializzati risultano impiegati quasi 650 mila addetti (oltre il 40% del totale regionale), di cui circa 350 mila nell'ambito della manifattura e circa 300 mila in quello dei servizi.

Emerge con chiarezza la pervasività delle produzioni rientranti nell'ambito della meccanica, nelle sue diverse declinazioni: fabbricazione di prodotti in metallo, meccatronica, fabbricazione di macchinari e apparecchiature varie.

Sempre in ambito manifatturiero si mettono in evidenza il settore dell'industria alimentare che rappresenta una tradizionale caratterizzazione produttiva dell'Emilia-Romagna e la fabbricazione di prodotti chimici, di articoli in gomma e materie plastiche.

Nell'ambito dei servizi prevalgono le attività rientranti nella sfera del welfare e dell'assistenza alla persona, le attività immobiliari e una lunga serie di attività sia di tipo tecnico professionale che di tipo sportivo e ricreativo.

³¹ Ovvero con un valore dell'Indice di specializzazione "alla Balassa" superiore a 1

Tabella 11 - Settori di attività economica dell'Emilia-Romagna con almeno mille addetti, specializzati rispetto all'Italia in termini di addetti, anno 2011 (Fonte: elaborazione propria su dati Censimento Industria e Servizi 2011, Istat)

Settore (Ateco 2007 - 2 digit)	Addetti Italia	Addetti Emilia-Romagna	Indice specializzazione sull'Italia	Peso % su totale Italia
Fabbricazione di macchinari ed apparecchiature nca	457.956	99.137	2,35	21,7%
Fabbricazione di articoli in gomma e materie plastiche e di altri prodotti della lavorazione di minerali non metalliferi	378.540	51.855	1,49	13,7%
Industrie alimentari, delle bevande e del tabacco	420.779	53.396	1,38	12,7%
Attività immobiliari	281.245	34.040	1,31	12,1%
Fabbricazione di computer e prodotti di elettronica e ottica, apparecchi elettromedicali, apparecchi di misurazione e di orologi	112.274	13.464	1,30	11,2%
Assistenza sociale residenziale e non	53.893	6.358	1,28	11,8%
Fabbricazione di prodotti chimici	110.867	12.747	1,25	11,5%
Fabbricazione di apparecchiature elettriche ed apparecchiature per uso domestico non elettriche	166.095	17.771	1,16	10,7%
Fornitura di energia elettrica, gas, vapore e aria condizionata	85.711	8.985	1,14	10,5%
Metallurgia e fabbricazione di prodotti in metallo esclusi macchinari e attrezzature	670.676	69.749	1,13	10,4%
Altre attività professionali, scientifiche e tecniche	251.568	24.804	1,07	9,9%
Attività artistiche, sportive, di intrattenimento e divertimento	157.139	15.199	1,05	9,7%
Ricerca scientifica e sviluppo	23.658	2.213	1,01	9,4%

Disaggregando il livello di analisi, è possibile mettere meglio in evidenza le produzioni più forti del tessuto produttivo regionale. Per quanto riguarda l'industria, la produzione di prodotti in ceramica risulta il primo settore con un indice di specializzazione pari ad oltre 7 punti ed un peso sul totale degli addetti nazionali che arriva al 70 per cento.

Molti comparti della meccanica primeggiano a livello nazionale: macchine per l'agricoltura (35,1% degli addetti italiani), apparecchi e macchinari per il biomedicale (26,7%), altre macchine di impiego generale (23,4%) tra le quali si colloca il settore del packaging, altre macchine per impieghi speciali (19,8%), tra cui le macchine per l'industria alimentare e per quella tessile, le macchine per la formatura dei metalli e altre macchine utensili (19,1%) e le macchine di impiego generale (18,4%), tra cui si inserisce il settore dei motori e della oleodinamica. Significativa appare anche la posizione dei settori dell'agro-alimentare (carne e ortofrutta in particolare, con indici di specializzazione significativi ed un peso sul totale dell'occupazione nazionale tra il 15 ed il 30 per cento); dei comparti dell'abbigliamento e maglieria (tra il 12 e il 14 per cento); della fabbricazione delle materie plastiche (13,8%).

Tabella 12 - Settori industriali dell'Emilia-Romagna con almeno mille addetti, specializzati rispetto all'Italia in termini di addetti, anno 2011 (Fonte: elaborazione propria su dati Censimento Industria e Servizi 2011, Istat)

Settore (Ateco 2007 - 3 digit)	Addetti Italia	Addetti Emilia-Romagna	Indice specializzazione sull'Italia	Peso % su totale Italia
Industrie Costruzioni e abitare				
Fabbricazione di materiali da costruzione in terracotta	30.879	21.531	7,6	69,7%
Fabbricazione di pitture, vernici e smalti, inchiostri da stampa e adesivi sintetici	20.531	3.084	1,6	15,0%
Costruzione di opere di pubblica utilità	23.273	3.203	1,5	13,8%
Industrie Agroalimentare				
Fabbricazione di macchine per l'agricoltura e la silvicoltura	31.141	10.945	3,8	35,1%
Lavorazione e conservazione di carne e produzione di prodotti a base di carne	55.774	14.179	2,8	25,4%
Produzione di prodotti per l'alimentazione degli animali	7.689	1.636	2,3	21,3%
Lavorazione e conservazione di frutta e ortaggi	22.695	3.488	1,7	15,4%
Lavorazione delle granaglie, produzione di amidi e di prodotti amidacei	8.820	1.229	1,5	13,9%
Industria lattiero-casearia	43.050	5.782	1,5	13,4%
Produzione di altri prodotti alimentari	57.048	6.282	1,2	11,0%
Industrie Salute e benessere				
Fabbricazione di strumenti per irradiazione, apparecchiature elettromedicali ed elettroterapeutiche	12.684	3.383	2,9	26,7%
Fabbricazione di articoli sportivi	5.668	1.166	2,2	20,6%
Industrie Creatività (compresa la moda)				
Fabbricazione di articoli di maglieria	33.170	4.528	1,5	13,7%
Confezione di articoli di abbigliamento, escluso abbigliamento in pelliccia	190.888	22.569	1,3	11,8%
Industrie Meccanica				
Fabbricazione di altre macchine di impiego generale	151.906	35.504	2,5	23,4%
Fabbricazione di tubi, condotti, profilati cavi e relativi accessori in acciaio esclusi quelli in acciaio colato	17.571	3.610	2,2	20,5%
Fabbricazione di altre macchine per impieghi speciali	130.175	25.770	2,1	19,8%
Fabbricazione di macchine per la formatura dei metalli e di altre macchine utensili	38.250	7.323	2,1	19,1%
Fabbricazione di macchine di impiego generale	106.484	19.595	2,0	18,4%
Trattamento e rivestimento dei metalli, lavori di meccanica generale	137.987	22.744	1,8	16,5%
Fabbricazione di mezzi di trasporto nca	18.377	2.505	1,5	13,6%
Installazione di macchine ed apparecchiature industriali	51.650	6.730	1,4	13,0%
Fabbricazione di articoli di coltelleria, utensili e oggetti di ferramenta	54.075	6.484	1,3	12,0%
Fabbricazione di motori, generatori e trasformatori elettrici e di apparecchiature per la distribuzione e il controllo dell'elettricità	53.218	6.264	1,3	11,8%
Fabbricazione di altre apparecchiature elettriche	33.807	3.860	1,2	11,4%
Fabbricazione di componenti elettronici e schede elettroniche	38.017	4.324	1,2	11,4%
Fabbricazione di articoli in materie plastiche	138.949	15.338	1,2	11,0%
Fabbricazione di carrozzerie per autoveicoli, rimorchi e semirimorchi	12.303	1.290	1,1	10,5%
Fonderie	30.008	3.138	1,1	10,5%
Fabbricazione di autoveicoli	63.907	6.516	1,1	10,2%
Fabbricazione di apparecchi per uso domestico	40.484	4.117	1,1	10,2%
Altre industrie				
Produzione di gas, distribuzione di combustibili gassosi mediante condotte	22.061	5.868	2,9	26,6%
Fabbricazione di prodotti chimici di base, di fertilizzanti e composti azotati, di materie plastiche e gomma sintetica in forme primarie	39.734	5.469	1,5	13,8%
Trattamento e smaltimento dei rifiuti	18.420	1.893	1,1	10,3%

Nell'ambito dei servizi si evidenziano, come sopra accennato, i settori connessi al welfare che rappresentano una ricchezza importante per l'Emilia-Romagna, in particolare le attività di assistenza sociale residenziale e non, le attività di compravendita e gestione immobiliare, il commercio all'ingrosso in particolare di prodotti alimentari e macchinari, le attività ricreative, artistiche e di intrattenimento, le attività di supporto ai trasporti, le attività alberghiere. Oltre al welfare dunque si mettono in evidenza gli ulteriori punti di forza del sistema economico regionale legati al turismo e alla qualità della vita, alla patrimonio agroalimentare, alla logistica.

Tabella 13 - Settori dei servizi dell'Emilia-Romagna con almeno mille addetti, specializzati³² rispetto all'Italia in termini di addetti, anno 2011 (Fonte: elaborazione propria su dati Censimento Industria e Servizi 2011, Istat)

Settore (Ateco 2007 - 3 digit)	Addetti Italia	Addetti Emilia-Romagna	Indice specializzazione sull'Italia	Peso % su totale Italia
Strutture di assistenza residenziale per anziani e disabili	15.547	3.528	2,5	22,7%
Traduzione e interpretariato	7.848	1.088	1,5	13,9%
Compravendita di beni immobili effettuata su beni propri	35.848	4.928	1,5	13,7%
Affitto e gestione di immobili di proprietà o in leasing	170.909	22.893	1,5	13,4%
Attività ricreative e di divertimento	44.295	5.803	1,4	13,1%
Magazzinaggio e custodia	17.568	2.236	1,4	12,7%
Servizi veterinari	13.102	1.599	1,3	12,2%
Attività di design specializzate	43.713	5.332	1,3	12,2%
Commercio all'ingrosso di altri macchinari, attrezzature e forniture	101.511	11.959	1,3	11,8%
Organizzazione di convegni e fiere	11.429	1.330	1,3	11,6%
Commercio all'ingrosso di materie prime agricole e di animali vivi	28.059	3.170	1,2	11,3%
Collaudi ed analisi tecniche	32.710	3.527	1,2	10,8%
Attività di supporto ai trasporti	317.736	33.656	1,1	10,6%
Fornitura di pasti preparati (catering) e altri servizi di ristorazione	120.337	12.554	1,1	10,4%
Commercio all'ingrosso di prodotti alimentari, bevande e prodotti del tabacco	180.365	18.715	1,1	10,4%
Intermediazione monetaria	350.991	35.197	1,1	10,0%
Trasporto ferroviario di passeggeri (interurbano)	39.320	3.899	1,1	9,9%
Commercio all'ingrosso specializzato di altri prodotti	225.909	22.382	1,1	9,9%
Trasporto di merci su strada e servizi di trasloco	326.791	32.371	1,1	9,9%
Contabilità, controllo e revisione contabile, consulenza in materia fiscale e del lavoro	255.151	25.121	1,1	9,8%
Attività di pulizia e disinfestazione	411.319	40.352	1,1	9,8%
Altre attività professionali, scientifiche e tecniche nca	111.254	10.889	1,1	9,8%

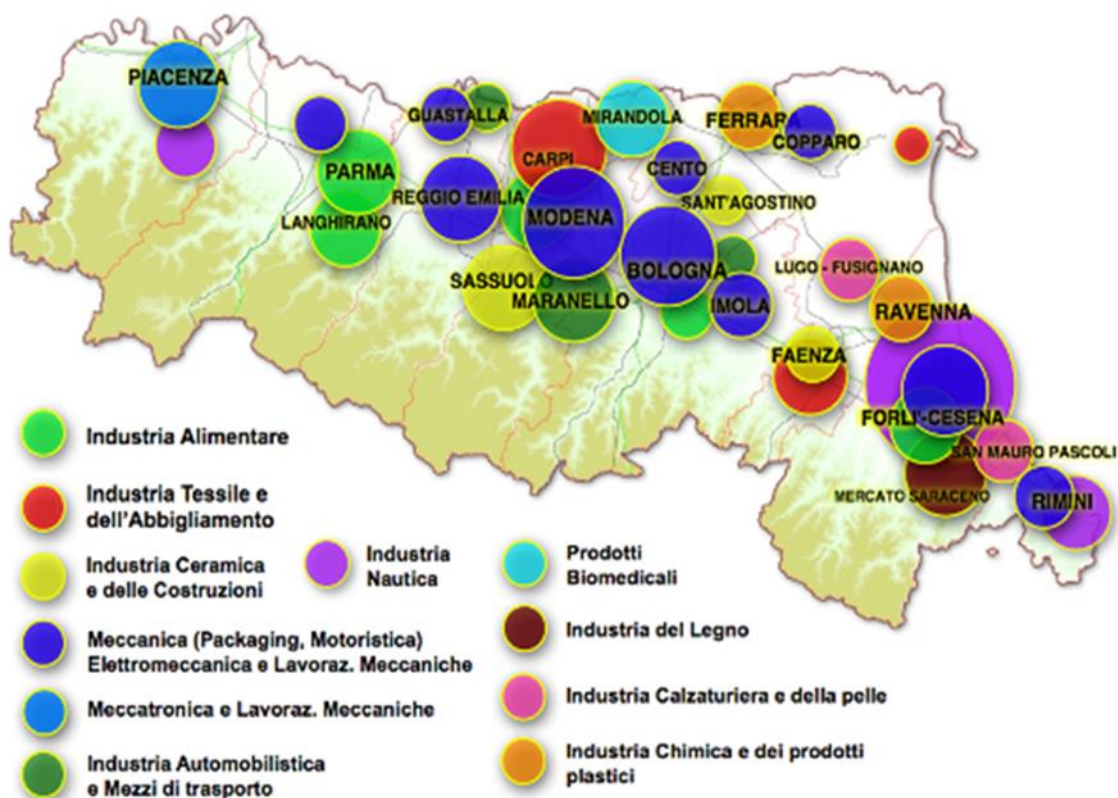
³² Ovvero con un valore dell'Indice di specializzazione "alla Balassa" superiore a 1

Le concentrazioni territoriali: i sistemi produttivi locali

Un ulteriore tratto caratteristico del sistema manifatturiero è la concentrazione territoriale di alcune specializzazioni produttive.

Come è possibile verificare in figura, settori con forti specializzazioni regionali presentano anche significativi addensamenti territoriali: è il caso, ad esempio, del tessile abbigliamento, della ceramica, del packaging, di alcuni comparti dell'agroalimentare.

Figura 23: I settori industriali dell'Emilia-Romagna a forte concentrazione territoriale (fonte: ERVET- Emilia-Romagna Valorizzazione Economica del Territorio SpA)



In altri casi, la specializzazione settoriale regionale non emerge, ma la concentrazione territoriale è significativa e caratterizza in modo molto importante alcuni sistemi produttivi locali: è il caso del settore del mobile e arredamento a Forlì, delle calzature di San Mauro Pascoli (FC), della protesica di Bologna, solo per fare alcuni esempi.

La presenza significativa di sistemi produttivi concentrati su base territoriale rappresenta infatti già da alcuni decenni un aspetto determinante dell'apparato industriale dell'Emilia-Romagna, tanto da aver trovato ampio spazio nel dibattito

economico. In questo filone di letteratura l'Emilia-Romagna (e similmente tutto il Nord-est) è diventata il "Modello emiliano", ovvero un sistema produttivo ad alta vocazione manifatturiera contraddistinto dall'azione significativa di effetti agglomerativi che hanno determinato i cosiddetti "distretti industriali"³³ (Brusco, 1982; Becattini, 1987; Brioschi *et al.* 2002; Aronica, 2005).

Tabella 14 - I settori dell'Emilia-Romagna a forte concentrazione territoriale, addetti, anno 2011
(Fonte: elaborazione propria su dati Censimento Industria e Servizi 2011, Istat)

Settore (Ateco 2007 - 3 digit)	Addetti Italia	Addetti Emilia-Romagna	Indice specializzazione sull'Italia	Peso % su totale Italia
<i>Specializzazioni regionali e territoriali</i>				
Fabbricazione materiali da costruzione in ceramica (MO)	30.879	21.531	7,6	69,7%
Fabbricazione di macchine per l'agricoltura e silvicoltura (RE)	31.141	10.945	3,8	35,1%
Fabbricazione strumenti per irradiazione, apparecchiature elettromedicali ed elettroterapeutiche (MO)	12.684	3.383	2,9	26,7%
Lavorazione e conservazione di carne e prodotti a base di carne (PR – MO)	55.774	14.179	2,8	25,4%
Fabbricazione di altre macchine d'impiego generale (packaging – BO)	151.906	35.504	2,5	23,4%
<i>Concentrazioni territoriali</i>				
Fabbricazione di prodotti in legno, sughero, paglia (FC)	114.836	10.233	1,0	8,9%
Fabbricazione di calzature (FC – RA)	82.940	5.053	0,7	6,1%

Non è questa la sede per approfondire questa tematica; ci basti dire che i distretti regionali, ma più in generale quelli italiani, hanno finito per rappresentare una strada tramite cui superare l'handicap rappresentato dalle scarsa dimensione d'impresa che caratterizza la struttura produttiva dell'Emilia-Romagna (e dell'Italia tutta). Laddove non si riuscivano a realizzare economie di scala vista l'assenza di grandi imprese, la coesistenza in un certo territorio di tante piccole imprese ha potuto generare importanti economie esterne di agglomerazione, grazie alle quali, pur in assenza di una forma compiuta di gerarchia (che inevitabilmente passa da una proprietà unica e centralizzata), si è conseguita una forma ibrida e originale di crescita aziendale.

Così facendo, le imprese distrettuali hanno incrementato il loro livello competitivo, così da poter rivaleggiare con *competitors* molto più grandi e strutturati (Lipczynsky, Wilson e Goddard, 2010³⁴).

³³ Secondo il *Monitor dei Distretti* dell'Ufficio Studi e Ricerche di Intesa San Paolo, in Emilia-Romagna nel 2016 si contano 22 distretti (su 147 a livello nazionale, il 15%), che insieme esportano beni e servizi per circa 12 miliardi di euro (su 94 miliardi dell'insieme dei distretti italiani, il 12,8%).

³⁴ Nella loro analisi definiscono un piano cartesiano sulla base delle due variabili "grado di coordinamento" (asse orizzontale) e "grado di proprietà" (asse verticale) e collocano il "Distretto

Pur trattandosi, è evidente, di una stilizzazione di un fenomeno più articolato, essa conserva una sua validità di fondo.

Negli ultimi anni vanno però registrati alcuni cambiamenti importanti all'interno della gran parte dei distretti industriali. Forse il più significativo consiste nell'affermazione di una nuova categoria di imprese che possiamo considerare una nuova élite imprenditoriale (Mosconi, 2012). Sono imprese che, nate piccole, sono state in grado di compiere, in base ad un autentico processo di selezione darwiniana, che è andato intensificandosi negli anni della crisi economica, un percorso di crescita dimensionale sino a diventare leader del distretto. Se da un punto di vista quantitativo la loro numerosità risulta contenuta in termini assoluti, il loro contributo all'economia regionale è comunque significativo, non solo in chiave economico-finanziaria, ma anche in termini di know-how assorbito, di capacità di produrre innovazione, di formare (e retribuire adeguatamente) il proprio capitale umano, di mantenersi agganciate alla frontiera produttiva nei relativi settori, con tutte le conseguenti ricadute positive per il territorio di appartenenza.

Sono in primis queste le imprese che hanno saputo negli anni proiettarsi al di là dei confini nazionali, sfruttando l'ampliamento dell'*extent of the market* così da consentire all'Emilia-Romagna di compiere un vero balzo in avanti in termini di livello di internazionalizzazione della propria economia, come vedremo nelle prossime pagine.

industriale italiano” nel secondo quadrante. Nell'ambito del distretto, infatti, la proprietà risulta parcellizzata tra una moltitudine di imprenditori che sperimentano al contempo un alto livello di coordinamento, come ampiamente illustrato dalla letteratura quando fa riferimento ai concetti di atmosfera industriale e conoscenza tacita o informale (ma si pensi anche al ruolo svolto da tutta una serie di corpi intermedi quali le Associazioni di categoria, i Centri di servizio, le Banche locali, i Consorzi di tutela).

2.2 L'internazionalizzazione del sistema produttivo regionale

Pur trattandosi di uno dei fenomeni economici più significativi del nostro tempo, nell'ambito della letteratura economica non esiste una definizione univoca e condivisa del concetto di internazionalizzazione (Bentivogli, Oddo, Pellegrini, 2014).

Secondo un approccio estensivo, con internazionalizzazione delle imprese si considera l'insieme di azioni e relazioni messe in atto da un'impresa attiva nel mercato domestico al fine di servire uno o più mercati esteri, o di soddisfare il fabbisogno di input e/o di tasks produttivi al di fuori dei confini nazionali.

Una prima (macro)distinzione di uso comune nella letteratura economica separa l'internazionalizzazione *commerciale* da quella *produttiva*.

La prima fa riferimento ai flussi del commercio con l'estero, sia in uscita, le esportazioni, sia in entrata, le importazioni.

La seconda fa riferimento alla fenomenologia degli investimenti diretti esteri (IDE), anche in questo caso nella variante verso l'estero o outward e dall'estero o inward³⁵.

A ben vedere queste due differenti modalità non esauriscono la complessità e la varietà fenomenica attraverso cui l'internazionalizzazione di un'impresa (e per estensione di un territorio) può manifestarsi. Basti pensare alle cosiddette forme di *internazionalizzazione leggera*, che ricomprendono un'ampia gamma di accordi contrattuali con imprese estere, per esempio accordi di subfornitura, per la creazione di canali distributivi, per la condivisione di strategie di penetrazione commerciale, di ricerca e sviluppo di nuovi prodotti e più in generale tutte le tipologie di collaborazione industriale di tipo non *equity* (Accetturo e Giunta, 2011). Tuttavia, l'assenza di legami patrimoniali "formali" rende difficile rilevare queste categorie di accordi e strumenti (se non per mezzo di apposite indagini campionarie).

Principalmente per questa ragione per descrivere e provare a quantificare il progressivo espandersi del livello di internazionalizzazione si fa riferimento agli investimenti diretti esteri, che si estrinsecano nei flussi finanziari *cross-border*, quando intesi a stabilire un interesse duraturo in un'impresa residente in un paese straniero (in questo distinguendosi dai meri flussi di portafoglio).

A livello mondiale l'internazionalizzazione ha registrato dall'inizio degli anni '90 una

³⁵ Per maggiori dettagli nel paragrafo 2.2.2 viene data una definizione più rigorosa di IDE, secondo le indicazioni della Banca d'Italia.

crescita molto significativa, sia nella componente del commercio, che in quella degli investimenti diretti esteri. Il rapporto tra l'interscambio commerciale complessivo e il PIL e quello fra lo stock di IDE e il PIL, i due indicatori più utilizzati per descrivere e portare a sintesi il fenomeno, hanno superato su scala globale il 30% già prima dello scoppio della crisi economica internazionale.

L'Italia, fino alla fine degli anni '90 ha evidenziato una dinamica del processo di internazionalizzazione in linea con quella delle principali economie avanzate, in particolare dal punto di vista del commercio estero, segno di un'integrazione commerciale con il resto del mondo profonda e in crescita. Tuttavia negli anni recenti l'incidenza degli IDE sul PIL italiano risulta ancora nettamente inferiore alla media globale, soprattutto per gli IDE inward, il cui stock vale meno del 20% del PIL a fronte di un valore medio superiore al 30% su scala globale.

I prossimi paragrafi sono dedicati all'analisi del livello di internazionalizzazione con riferimento al sistema produttivo dell'Emilia-Romagna, prima dal punto di vista commerciale e poi produttivo.

2.2.1 Internazionalizzazione commerciale: l'incremento del contributo della domanda estera alla crescita economica.

Nel 2016 l'Emilia-Romagna ha esportato beni e servizi per un valore totale di oltre 56 miliardi di euro³⁶ (a valori correnti), pari al 13,6% di quello italiano. Questo valore la colloca al terzo posto tra le regioni italiane, subito dietro al Veneto, regione assimilabile per dimensioni complessive e a molta distanza dalla Lombardia che del resto vanta circa il doppio degli abitanti. Infatti in termini di valore dell'export per occupato l'Emilia-Romagna si posiziona al primo posto con oltre 28,5mila euro, a dimostrazione della forte attitudine all'interscambio commerciale del suo sistema produttivo.

Un ulteriore elemento di differenziazione rispetto agli altri territori è rappresentato dal valore delle importazioni: in tutto 32,4 miliardi di euro, significativamente meno anche rispetto al Veneto. Ne consegue un avanzo commerciale pari a 23,7 miliardi di euro,

³⁶ I dati riguardanti il commercio con l'estero sono pubblicati dall'Istat e contengono informazioni su esportazioni ed importazioni in valore e quantità, per destinazione/origine e per tipologia della merce. I dati e le informazioni metodologiche sono reperibili nel sito Istat www.coeweb.istat.it

sempre a valori correnti, il più consistente tra tutte le regioni, che da solo vale quasi la metà dell'avanzo complessivo della bilancia commerciale nazionale.

Tabella 15 - Il commercio con l'estero delle regioni italiane, dati di sintesi 2016 (fonte: Istat, Prometeia)

Territorio	Import (euro)	Export (euro)	Saldo export-import (euro)	Export/PIL (%)	Export per occupato (euro)
Emilia-Romagna	32.443.411.574	56.138.252.014	23.694.840.440	36,7%	28.538
Veneto	41.789.379.248	58.246.190.640	16.456.811.392	37,5%	27.987
Friuli-Venezia Giulia	6.789.174.620	13.239.978.517	6.450.803.897	36,3%	26.552
Lombardia	114.664.495.499	112.198.649.579	-2.465.845.920	30,6%	25.926
Piemonte	30.634.203.174	44.423.962.915	13.789.759.741	34,3%	24.532
Basilicata	2.317.518.955	4.514.903.059	2.197.384.104	39,4%	23.454
Toscana	21.655.909.251	33.229.326.169	11.573.416.918	29,6%	21.220
Marche	7.559.154.433	12.015.537.864	4.456.383.431	29,4%	19.387
Abruzzo	3.875.000.874	8.166.325.738	4.291.324.864	25,1%	16.826
Trentino-Alto Adige	6.387.096.070	7.819.677.771	1.432.581.701	19,2%	16.245
Liguria	7.760.562.283	7.332.444.164	-428.118.119	15,1%	12.029
Valle d'Aosta	208.242.594	571.240.579	362.997.985	12,8%	10.496
Umbria	2.276.584.722	3.655.055.195	1.378.470.473	17,0%	10.318
Lazio	32.734.045.547	19.618.621.800	-13.115.423.747	10,6%	8.399
Sardegna	5.203.156.245	4.208.567.429	-994.588.816	13,0%	7.487
Puglia	8.172.629.811	7.913.547.771	-259.082.040	11,1%	6.625
Campania	12.268.174.047	9.996.140.739	-2.272.033.308	9,7%	6.109
Sicilia	11.061.423.243	7.072.692.792	-3.988.730.451	8,1%	5.234
Molise	594.440.115	525.766.169	-68.673.946	8,8%	4.967
Calabria	574.134.349	413.605.952	-160.528.397	1,3%	791
ITALIA	365.579.041.708	417.076.828.563	51.497.786.855	24,9%	18.327

Già da questi primi dati è facile dedurre quanto la domanda estera rappresenti un fattore importante per l'economia dell'Emilia-Romagna e al contempo quanto rapidamente essa si sia sviluppata e ampliata. Nei venti anni compresi tra il 1995 ed il 2015, la variazione media annua dell'export è risultata pari a +4,8%, a fronte di una crescita annua media del PIL nello stesso periodo del +3,0% (entrambi a valori correnti), quasi due punti percentuali di scarto in media all'anno (!). Come conseguenza il rapporto tra commercio con l'estero e prodotto interno lordo è andato significativamente aumentando, sia in termini di import sia, in misura ancora maggiore, di export: nel 2016 ha raggiunto il valore del 36,7% (37,9% la previsione per il 2017, figura 25), valore ai vertici tra tutte le regioni italiane. Con l'unica eccezione del 2009, che ha sancito in modo inequivocabile le dimensioni e l'estensione della crisi economica internazionale in ogni parte del globo, i flussi di export dell'Emilia-Romagna hanno continuato a crescere anche nei recenti difficili anni. Almeno dal punto di vista commerciale, il sistema produttivo regionale appare

dunque aver agganciato il treno dell'accresciuta integrazione delle economie che, come abbiamo visto nel primo capitolo, da oltre venti anni, ma con uno scatto di intensità dai primi anni duemila, sta correndo come mai in precedenza. I flussi dell'interscambio regionale hanno corso e stanno correndo allo stesso ritmo, cosicché la domanda estera netta appare sempre più rilevante nel determinare l'andamento del prodotto interno (figura 26). Per l'appunto dai primi anni duemila, essa offre un contributo positivo determinante alla variazione del PIL, pur partendo da una consistenza assoluta comunque molto inferiore rispetto alla domanda interna.

Il perdurare di tale fenomeno anche negli anni della crisi segnala una dinamica di tipo strutturale: la crescita economica risulta trainata in misura crescente dalle esportazioni.

Figura 24 - Import, export e saldo dell'Emilia-Romagna, dinamica 1987-2017e (valori correnti, 2017 valore stimato, fonte: Prometeia)

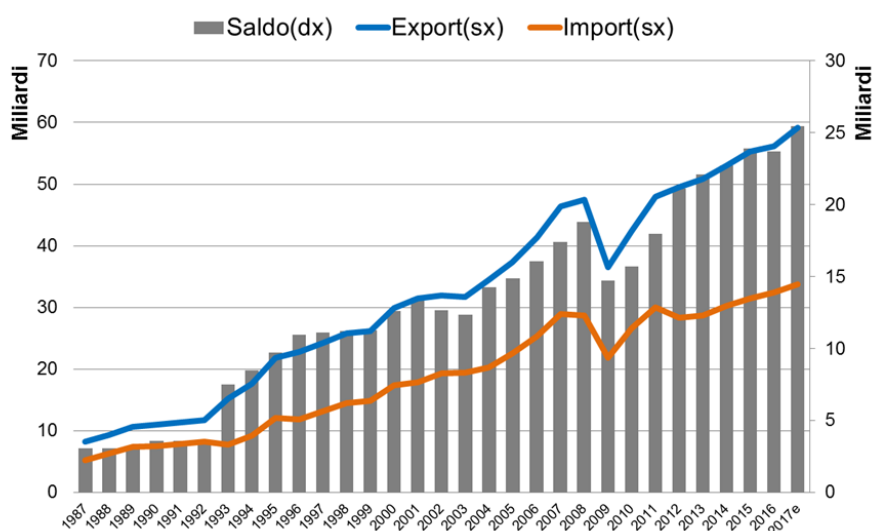


Figura 25 - Apertura internazionale dell'economia dell'Emilia-Romagna (valori correnti, fonte: elaborazione propria su dati Prometeia)

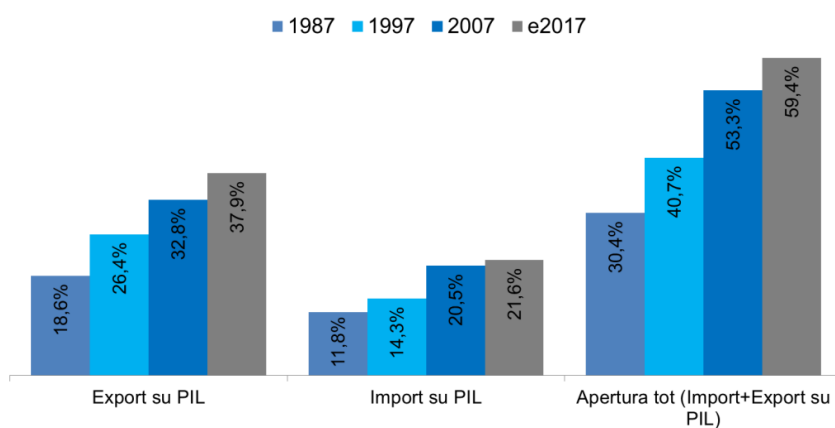
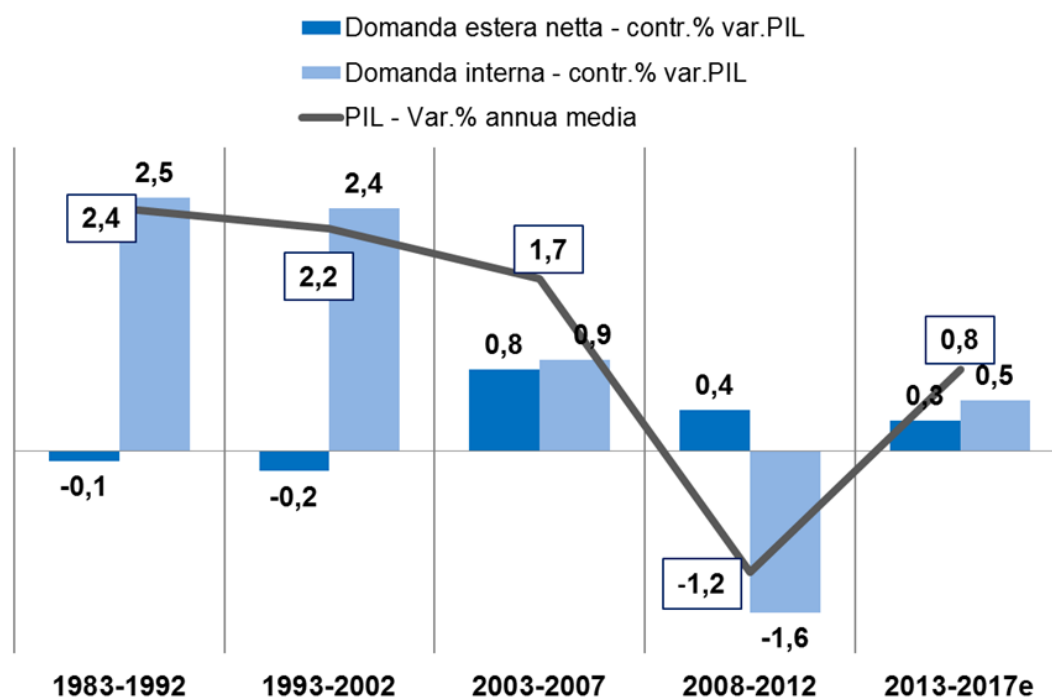


Figura 26 - Contributo della domanda estera netta alla variazione del PIL dell'Emilia-Romagna, anni 1983-2017e, variazione media annua (valori concatenati, anno base 2010, stime 2017 (fonte: elaborazione propria su dati Prometeia).



Concentrandosi ora sui flussi di esportazioni, risulta di sicuro interesse mettere in evidenza alcuni aspetti più di dettaglio, ma non per questo non importanti, quali la loro composizione, il rapporto tra valori e volumi, il numero degli esportatori, e i principali mercati di sbocco dell'export. In particolare adottando un approccio di tipo dinamico, emergono indicazioni anche molto significative.

Scomponendo le esportazioni per filiera produttiva³⁷, nel 2016 il 53,5% del totale è costituito da produzioni rientranti nella filiera della Meccanica (intesa in senso ampio: mezzi di trasporto, macchinari e apparecchi, prodotti in metallo), con un ruolo preponderante del settore dei Macchinari e apparecchi che da solo fa quasi il 30,0% del totale (figura 27). Segue la filiera Agroalimentare con il 12,6% dell'export complessivo, dunque il Sistema moda con l'11,3%, le produzioni rientranti nella filiera dell'Abitare e delle Costruzioni (per la maggior materiali da costruzione in terracotta) con l'8,9%, le produzioni rientranti nella sfera della Salute e benessere con il 4,7% ed

³⁷ Viene qui mutuato l'approccio metodologico utilizzato da Ervet nelle sue analisi di filiera. In appendice sono elencati l'insieme dei codici Ateco 2007 (Istat) che compongono ciascuna filiera produttiva.

una quota residuale pari all'8,9%, costituite per la maggior parte da Prodotti chimici e materie plastiche.

Osserviamo come è cambiata la composizione dell'export tra il 1992 ed il 2016, adottando un livello di dettaglio merceologico più fine.

Il settore che ha più incrementato la propria quota parte è quello dei Mezzi di trasporto che è passato dal 7,5% all'11,3% del totale (un totale che nel frattempo è triplicato, a prezzi correnti).

Lo si è già visto in precedenza: l'Automotive, in particolare il segmento delle auto di lusso supersportive, rappresenta sempre più la punta di diamante della produzione manifatturiera regionale, ormai un simbolo del made in Italy nel mondo, con *brands* prestigiosi e imprese molto redditizie. In termini relativi colpisce la crescita del settore Farmaceutico, pur vantando consistenze ancora non eccezionali; in aumento anche i Prodotti in metallo e gli Elettrodomestici, generatori e altri prodotti elettrici.

Tra i settori che, in termini relativi, si sono contratti spicca la Ceramica e le materie plastiche.

Complessivamente si intravede uno spostamento verso tipologie di produzioni a più alto valore aggiunto, tali da garantire per loro natura margini maggiori e dunque meno esposte alla concorrenza dei nuovi players provenienti dai paesi emergenti.

Figura 27 - Export per filiera produttiva, 2016 (valori correnti, fonte: elaborazione propria su dati Istat, tassonomia filiere: Ervet SpA)

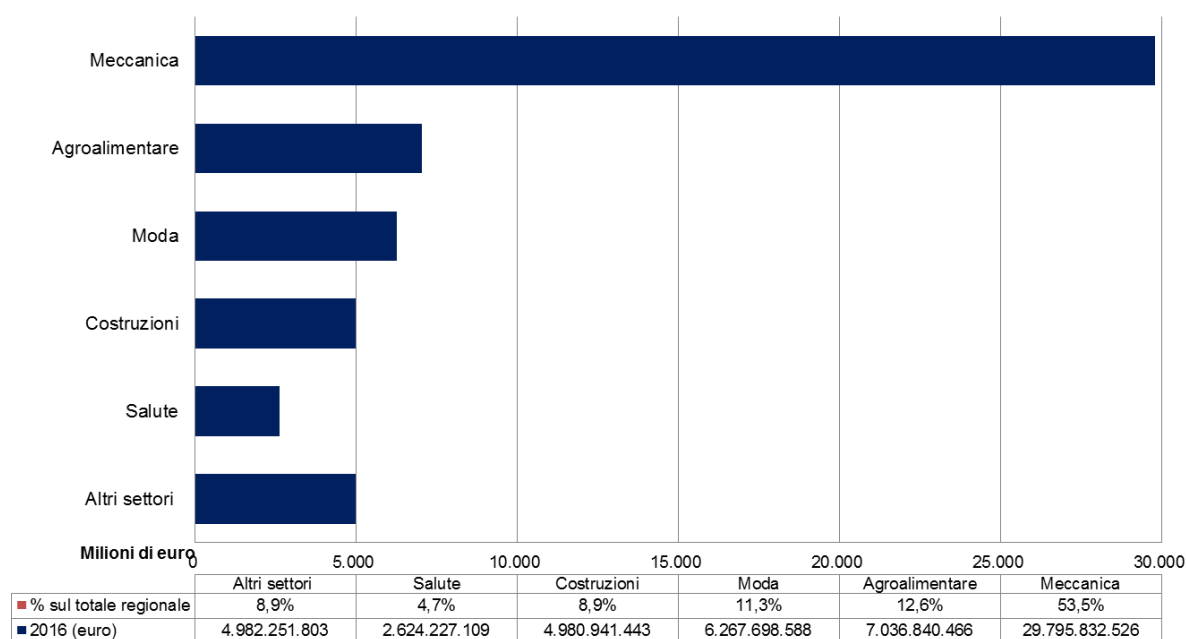
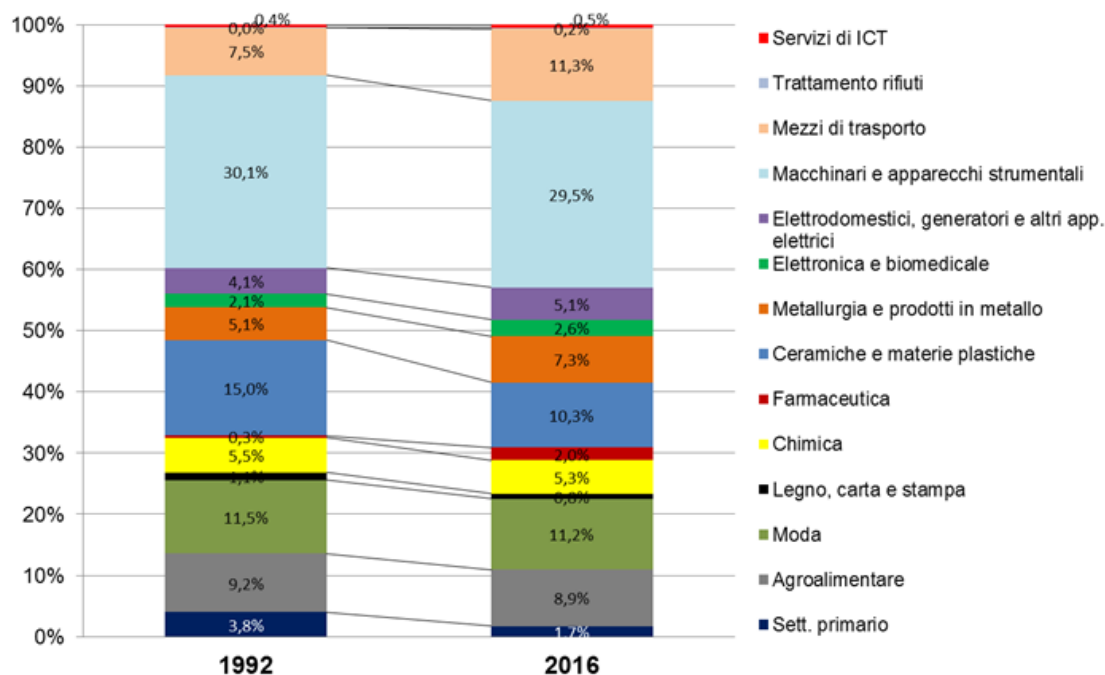


Figura 28 - Composizione dell'export dell'Emilia-Romagna, 1992 e 2016 (valori%, fonte: elaborazione propria su dati Istat)



Lo sforzo di posizionamento su produzioni a più alto valore aggiunto è più evidente se si mettono a confronto i valori delle esportazioni con i relativi volumi, in un'ottica dinamica di medio-lungo periodo (figura 29).

Tra il 1992 ed il 2016 l'export misurato in volumi cresce del 108%, all'incirca la metà di quanto fanno i flussi misurati in valore, a prezzi costanti (+201%). In via approssimativa si può dire che nei quasi 25 anni considerati, il volume delle esportazioni dell'Emilia-Romagna è raddoppiato, mentre il rispettivo valore è triplicato. Ne consegue un incremento dei valori medi unitari (vmu) delle esportazioni regionali.

Sono dunque evidenti gli sforzi di riposizionamento verso l'alto (*upgrading*) compiuti dalle imprese regionali, anche e soprattutto per sfuggire alla concorrenza basata sul prezzo operata dai sempre più agguerriti e numerosi competitors nelle fasce di prodotto più labour-intensive e dunque meno redditizie.

Ulteriori spunti interpretativi possono ricavarsi analizzando l'evoluzione nel tempo del numero delle imprese esportatrici (figura 31). Mentre il valore complessivo dell'export è cresciuto del 35,0% negli ultimi dieci anni, il numero di esportatori è risultato sostanzialmente stabile (+2,7%). A fronte della crescita dei flussi, l'interscambio commerciale coinvolge dunque un numero stabile di operatori, per cui il valore medio delle merci esportate per singolo "agente" evidenzia un incremento nel tempo.

La dinamica divergente dei due aggregati, si presta a diverse possibili letture.

Un'interpretazione di questo fenomeno è che l'apertura dei mercati e l'aumento significativo del livello di concorrenza che ne è conseguito, in particolare da parte dei paesi emergenti, ha reso più selettiva e competitiva l'accesso ai mercati esteri, o per meglio dire la permanenza sui medesimi, spingendo le imprese meno efficienti fuori dal mercato.

Del resto solo passando dall'analisi dei dati aggregati, a quella dei microdati a livello d'impresa, consentirebbe di ottenere informazioni più certe al riguardo.

Figura 29 - Export dell'Emilia-Romagna, dati in valore Vs quantità, variazione 2016/1992 (Var.%, fonte: elaborazione propria su dati Istat)

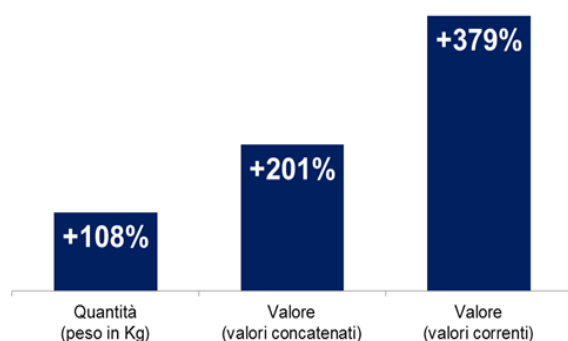


Figura 30 - Export dell'Emilia-Romagna, euro per Kg 1992-2002-2012-2016 (fonte: elaborazione propria su dati Istat)

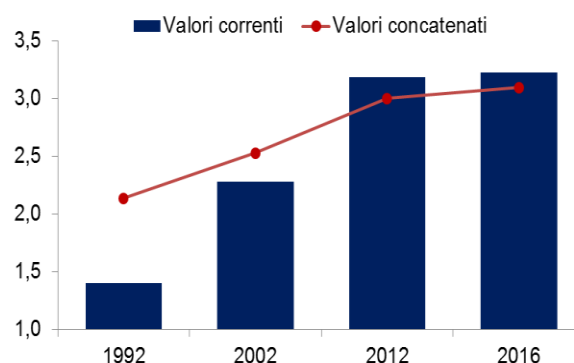
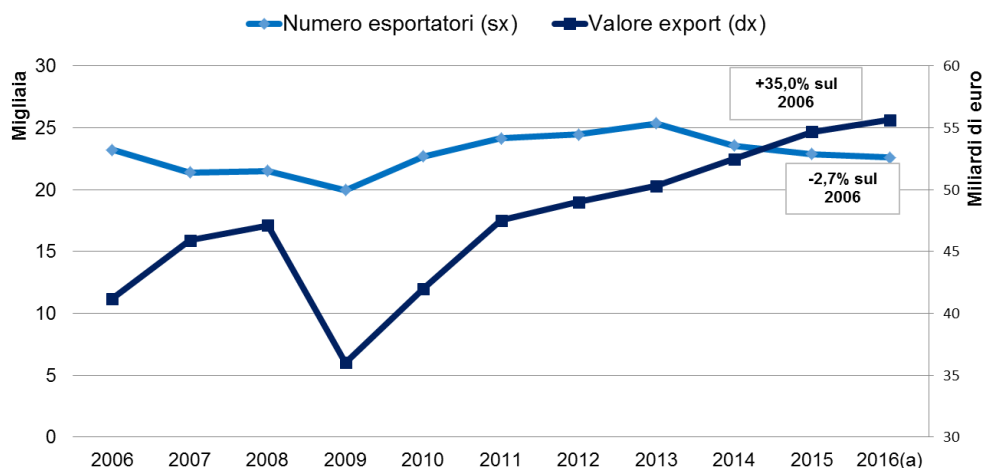


Figura 31 - Numero di esportatori e valore dell'export dell'Emilia-Romagna, andamento 2006-2016, (valori assoluti, export a valori correnti, fonte: elaborazione propria su dati Istat)



Anche la geografia economica delle esportazioni ha subito inevitabili mutamenti nel corso degli ultimi venti anni. L'Europa (in senso geografico, dunque Svizzera e Russia incluse), pur rimanendo il baricentro dell'interscambio (con il 64,8% di export assorbito), riduce la sua quota rispetto al 1992, a vantaggio in primis dell'America Settentrionale e dell'Asia Orientale.

Seppur meno rilevanti in termini assoluti, incrementano la propria quota anche l'America Centro-Meridionale e l'Asia centrale.

In definitiva il bacino di destinazione dell'export dell'Emilia-Romagna ha ampliato il proprio perimetro, come mostra anche la classifica dei primi dieci paesi clienti (tabella 16). Rispetto al 1992, compaiono nel 2016 Cina, Polonia e Russia, ma soprattutto diminuisce il grado di concentrazione dell'export (la quota cumulata dei primi dieci paesi scende di circa dieci punti percentuali), a testimonianza di una maggior frammentazione e variabilità nelle traiettorie dell'export regionale.

Figura 32 - Export dell'Emilia-Romagna per area geografica di destinazione, 1992 e 2016 (valori%, fonte: elaborazione propria su dati Istat)

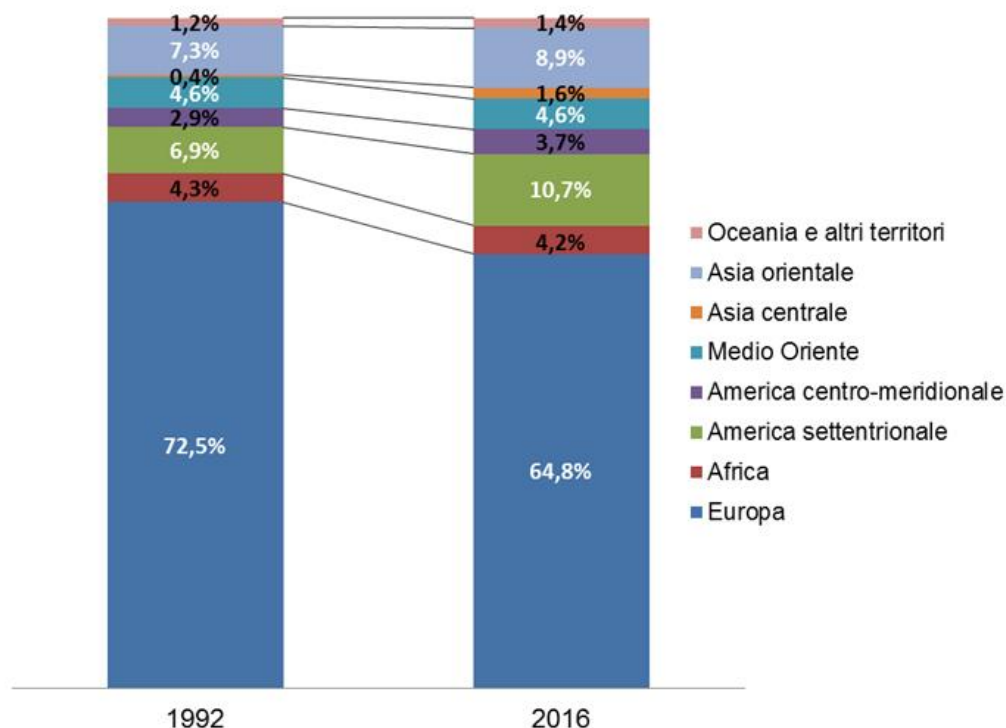


Tabella 16 - Export dell'Emilia-Romagna, top 10 Paesi di destinazione, 1992 e 2016 (valori%, fonte: elaborazione propria su dati Istat)

Export 1992		Export 2016	
1	Germania 20,7%	1	Germania 12,5%
2	Francia 15,1%	2	Francia 10,7%
3	Stati Uniti 6,0%	3	Stati Uniti 9,7%
4	Regno Unito 5,8%	4	Regno Unito 6,4%
5	Spagna 5,2%	5	Spagna 5,0%
6	Svizzera 3,6%	6	Polonia 3,0%
7	Benelux 3,6%	7	Cina 2,8%
8	Paesi Bassi 2,8%	8	Paesi Bassi 2,5%
9	Austria 2,7%	9	Benelux 2,4%
10	Grecia 2,1%	10	Russia 2,3%
Tot. 67,5%		Tot. 57,3%	

2.2.2 *L'internazionalizzazione produttiva: gli investimenti diretti esteri e le imprese multinazionali*

La fenomenologia degli Investimenti Diretti Esteri (IDE) ha rappresentato e rappresenta la via maestra attraverso la quale si compie quel processo di crescente integrazione economica che negli ultimi venti anni ha così intensamente agito, ridefinendo gli equilibri tra i paesi a livello mondiale, come abbiamo visto nel primo capitolo.

Gli investimenti diretti consistono nelle attività e passività finanziarie di un soggetto nei confronti di una controparte estera, con la quale esiste un legame societario di investimento *diretto*, ossia di partecipazione al capitale sociale, finalizzato ad acquisire una responsabilità *gestionale* e a stabilire un legame *durevole* con un'impresa residente in un paese diverso da quello dell'investitore. L'investitore diretto può essere un'impresa, una persona fisica, una istituzione pubblica, privata o non profit.

I dati relativi agli investimenti diretti esteri sono prodotti dalla Banca d'Italia per la compilazione della bilancia dei pagamenti (per quanto riguarda i flussi) e della posizione patrimoniale verso l'estero (per quanto riguarda le consistenze). Le linee guida per la produzione delle statistiche sono basate sul Manuale della bilancia dei pagamenti del Fondo Monetario Internazionale e sulla *Benchmark definition* dell'OCSE (2008)³⁸.

Secondo questi standard internazionali i legami di partecipazione che danno luogo a un rapporto di investimento diretto e ad un interesse duraturo, sono tutti quelli in cui la quota detenuta dall'investitore nel capitale sociale dell'impresa partecipata è superiore o uguale al 10% (Bentivogli, Oddo, Pellegrini, 2013).

Il saldo fra attività e passività dell'investitore residente verso l'impresa estera costituisce gli IDE in uscita (*outward*), ovvero le consistenze di investimenti diretti verso l'estero: l'aumento di attività verso la controparte estera determina un aumento di IDE *outward* e l'aumento di passività una loro diminuzione.

Specularmente, nel caso in cui l'investitore sia straniero e l'impresa oggetto d'investimento diretto sia residente, il saldo tra tutte le passività e le attività dell'impresa residente verso l'investitore costituisce gli IDE *inward*: l'aumento di

³⁸ Dal 2014 l'Italia e gli altri paesi europei sono tenuti ad applicare la sesta edizione del manuale della Bilancia dei pagamenti e la quarta edizione della *Benchmark definition*.

passività verso la controparte estera determina un aumento di IDE *inward*, mentre l'incremento di attività verso la controparte estera una diminuzione. Tali metodologie di registrazione sono conformi al "principio direzionale" e sono applicate sia ai dati di flusso, che ai dati di consistenza/stock.

Le informazioni che si possono ricavare dai dati aggregati sugli IDE, per quanto significative, non sono però abbastanza per ottenere un quadro completo ed esaustivo di tutti gli aspetti dell'internazionalizzazione delle imprese. Il limite fondamentale consiste nel fatto che la controparte estera rilevata dalle statistiche è sempre la *immediate counterpart or beneficiary*, che potrebbe non essere il destinatario ultimo dell'investimento: si pensi in particolare ai flussi che transitano attraverso società localizzate in paesi che offrono particolari vantaggi fiscali, normativi o di altro genere (vedi Lussemburgo, Olanda, Irlanda, per limitarsi all'Europa).

Per quanto detto si pone la necessità di integrare le informazioni provenienti dai dati aggregati con altre basi informative a livello di singola impresa, tali da poter analizzare le differenti strategie di internazionalizzazione implementate dalle imprese. Per questa ragione nell'ambito della presente ricerca, accanto ai dati aggregati utili per delineare le tendenze macro, si è fatto riferimento anche a fonti di microdati.

La letteratura economica ha avanzato diverse motivazioni alla base della scelta di un'impresa di internazionalizzarsi dal punto di vista produttivo, invece di limitarsi a produrre nel proprio paese ed esportare.

Inizialmente gli investimenti diretti esteri erano assimilati agli altri flussi di capitale *cross-border*, e dunque la ratio principale era rintracciabile nei differenziali di rendimento atteso dell'investimento. In seguito, la riflessione teorica ha messo in evidenza gli aspetti di carattere strategico piuttosto che unicamente di tipo finanziario alla base degli IDE, ponendosi il quesito del perché un'impresa trovi vantaggioso trasformarsi in una multinazionale.

Un punto di vista largamente diffuso in letteratura ritiene che abbiano più probabilità di acquisire lo status di multinazionale quelle imprese che godono di vantaggi competitivi sulle concorrenti, che derivano dalla proprietà di assets specifici (*Ownership*), tipicamente know-how o brand, che possono essere sfruttati in modo efficiente anche moltiplicando gli impianti produttivi (*Location*) e che per le loro caratteristiche intrinseche o per imperfezioni del mercato conviene mantenere all'interno dei confini dell'impresa (*Internalization, OLI approach, Dunning, 1977*). Lo stesso Dunning ha

successivamente specificato quattro differenti motivazioni, non necessariamente esclusive, in base alle quali un'impresa deciderebbe di investire all'estero.

Un primo motivo deriva dalla ricerca di vantaggi in termini di costi di produzione, quali ad esempio la disponibilità di manodopera a buon mercato (*efficiency seeking*). La ratio di questo genere di investimenti diretti consiste al solito nel collocare fasi della produzione in altri paesi con l'obiettivo di sfruttare le opportunità offerte da una dotazione di fattori differente. Poiché essi comportano una disintegrazione verticale del processo produttivo, sono detti IDE *verticali*.

Un'altra ragione è collegata alla possibilità di aggirare barriere doganali, abbattere costi di trasporto e approssimarsi alla clientela dei mercati esteri, aumentando dunque il grado di presidio, anche in termini di personalizzazione del prodotto (e magari seguendo imprese nazionali delle quali si è già subfornitori (*market seeking*). Si tratta qui di sfruttare al meglio le potenzialità offerte dal mercato del paese destinatario dell'investimento (e di quelli limitrofi), che dunque spesso consiste nella riproduzione dell'intero processo produttivo in un impianto collocato all'estero (o delle sole fasi a valle della catena del valore, quali i servizi di logistica, distribuzione, marketing, assistenza post vendita). Si parla in questi casi di IDE *orizzontali*.

Una terza tipologia di investimenti è mirata ad assicurare l'approvvigionamento di materie prime o risorse scarsamente disponibili nel paese di origine (*resource seeking*). Si pensi ad esempio agli ingenti investimenti effettuati da imprese cinesi in Africa nel corso dell'ultimo decennio.

Una quarta ragione, particolarmente importante nei settori cardine dell'economia della conoscenza, è l'investimento volto ad acquisire presso soggetti esteri capitale immateriale, ovvero brevetti, tecnologie, know-how (da cui *knowledge seeking*), tipicamente attraverso operazioni di *Merge&Acquisition*.

A questa tassonomia chi scrive ritiene opportuno aggiungere un'ulteriore fattispecie, non meno importante delle altre, ma che anzi sta assumendo una rilevanza crescente nel tempo, con l'aumentare della pressione competitiva internazionale, quella che fa riferimento al *potere di mercato*. Due (o più imprese) decidono di "allearsi", tipicamente tramite operazioni di M&A, per incrementare la propria quota di mercato, così da poter praticare politiche di prezzo più remunerative (per esempio). Alcuni settori si prestano in particolar modo a favorire forme più o meno spinte di oligopolio e dunque con più probabilità gli IDE che interessano le imprese di quei settori possono essere determinati dalla volontà di incrementare il potere di mercato. Si pensi, per

esempio, ai settori che prevedono alte barriere all'entrata (quali il farmaceutico, l'automotive, ecc.).

Il quadro macroeconomico degli investimenti diretti esteri

Rispetto al 1990 i flussi mondiali di IDE, per non parlare delle consistenze, sono cresciuti ad un ritmo superiore sia rispetto al commercio internazionale, che al PIL.

In questo senso l'intensa crescita degli investimenti diretti esteri dipende, in particolare a partire dai primi anni duemila, all'espansione economica dei paesi emergenti, che sono stati in grado di attrarre flussi sempre più significativi di capitali, in cerca di più alti rendimenti.

Negli ultimi anni la Cina è diventata il secondo paese al mondo in termini di flussi di IDE in entrata, dietro agli USA.

Nel biennio 2013-2014, per la prima volta, le economie emergenti hanno assorbito più investimenti diretti esteri delle economie avanzate, anche se queste ultime hanno riaffermato il loro primato nel biennio successivo.

Le tendenze globali degli IDE sono mutate con riferimento non solo alla loro destinazione, ma anche per l'origine: di nuovo i paesi in via di sviluppo giocano un ruolo sempre più significativo, grazie in particolare al dinamismo delle "tigri asiatiche"³⁹ e dei BRIC. Nel 2016 oltre un terzo delle consistenze su scala mondiale di IDE fa capo a questi paesi, contro meno di un quarto nei primi anni novanta.

Tali recenti dinamiche mettono in discussione alcuni assunti radicati nell'ambito della letteratura specialistica riguardanti la geografia mondiale degli IDE, secondo cui i flussi di IDE sono per la gran parte tra paesi industrializzati (IDE nord-nord) e che quelli destinati alle economie emergenti provengono dagli avanzati (IDE nord-sud).

Se potevano risultare attendibili fino a circa un decennio fa, lo sono meno oggi, quando paesi quali Cina (compresa Hong Kong), Corea, Taiwan, Malaysia, India, Arabia Saudita, Emirati Arabi Uniti, Turchia, Brasile, ecc. rappresentano players di prima grandezza su scala globale quanto a flussi di IDE in entrata ma anche in uscita.

³⁹ Nome con cui si indicano, nel gergo economico, le economie di Hong Kong, Singapore, Taiwan e Corea del Sud (fonte: Enciclopedia Treccani)

Tabella 17 - Flussi e consistenze di IDE, esportazioni e PIL, su scala mondiale, vari anni (miliardi di dollari correnti, fonte: UNCTAD)

Variabile	1990	2005-2007 (media pre-crisi)	2014	2015	2016
Flussi di IDE in entrata	205	1.426	1.324	1.774	1.746
Flussi di IDE in uscita	244	1.459	1.253	1.594	1.452
Stock di IDE in entrata	2.197	14.496	25.108	25.191	26.728
Stock di IDE in uscita	2.254	15.184	24.686	24.925	26.160
PIL	23.464	52.331	78.501	74.178	75.259
Export beni e servizi	4.424	14.952	23.563	20.921	20.437

Figura 33 - Flussi mondiali di IDE in entrata per area geografica, 1990-2016 (miliardi di dollari correnti, fonte: UNCTAD)

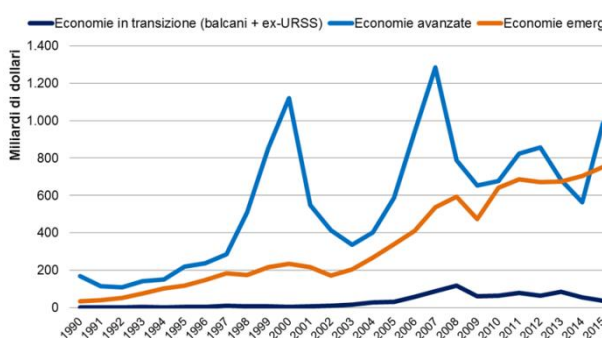
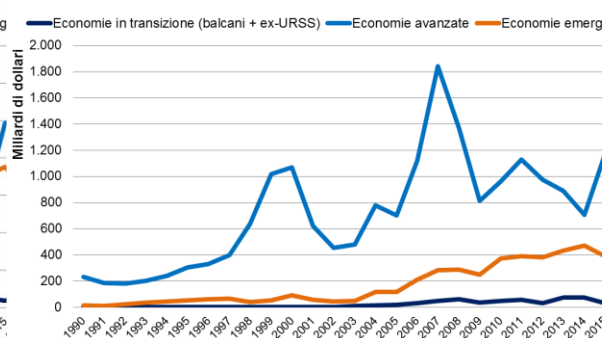


Figura 34 - Flussi mondiali di IDE in uscita per area geografica, 1990-2016 (miliardi di dollari correnti, fonte: UNCTAD)



Come si colloca l'Italia in questo scenario?

L'Italia rispetto ai principali partner commerciali dell'eurozona, manifesta valori più esigui, sia dal punto di vista degli IDE in uscita, facendo capo ad essa solo l'1,8% dello stock mondiale (circa 466 miliardi di euro correnti in valore assoluto) , contro per esempio il 4,8% della Francia o il 5,5% di UK, sia dal punto di vista degli IDE in entrata, detenendo l'1,3% dello stock complessivo (circa 346 miliardi di euro correnti in valore assoluto), contro il 2,6% della Francia e il 4,5% di UK (dati 2016, fonte: UNCTAD).

Il ritardo dell'Italia appare ancor più evidente rapportando le consistenze degli IDE al PIL nazionale. Relativamente agli IDE in entrata questo rapporto pur essendo più che triplicato dal 1990 ad oggi, rimane significativamente inferiore rispetto a quelli di Francia e Germania, per non parlare della media della UE o anche mondiale.

Simile la situazione riguardante gli IDE in uscita: nonostante il rapporto sul PIL sia cresciuto più di quattro volte rispetto al 1990, esso risulta nel 2016 molto distante rispetto a Francia, Germania e alla media dei paesi UE.

Come già enunciato in precedenza, la struttura industriale nazionale, caratterizzata da una netta prevalenza di aziende di piccole dimensioni e dunque meno predisposte ad affrontare gli alti costi fissi (*sunk costs*) e i rischi connessi all'insediamento produttivo all'estero, contribuisce al ritardo dell'Italia, limitandone la capacità di proiezione internazionale.

Tra le prime cento multinazionali del settore industriale (classificate per *foreign assets value*, fonte: UNCTAD, 2016), si contano solo due imprese italiane, Eni ed Enel (fino al 2014 anche FIAT), contro, a titolo di esempio, le 11 tedesche, le 12 francesi, le 3 spagnole.

Dall'analisi dei dati emerge un ulteriore elemento di interesse. A partire all'incirca dallo scoppio della crisi economica internazionale, le consistenze degli IDE in entrata e in uscita in rapporto al PIL nazionale evidenziano una dinamica divergente, in crescita per quanto riguarda gli IDE in uscita, stazionaria per quelli in entrata (figura 35).

Tale divergenza nell'andamento delle consistenze è riconducibile alla dinamica dei flussi di investimenti esteri. Quella degli IDE in uscita si è mantenuta vivace anche negli anni della crisi, con ogni probabilità riflettendo il persistente processo di internazionalizzazione delle imprese italiane a fronte di una domanda interna stagnante. Diversamente, i flussi di IDE in entrata hanno dovuto fare i conti con un contesto economico interno assai negativo e dunque hanno sperimentato un rallentamento nella media del periodo, non potendo peraltro contare su alcuni *driver* di sviluppo, quali le privatizzazioni, come nella seconda metà degli anni novanta, o le acquisizioni bancarie che li avevano sostenuti nel biennio 2006-2007 (Borin e Cristadoro, 2014).

A livello regionale il fenomeno dell'internazionalizzazione produttiva risulta concentrato in sei regioni del Centro Nord con una distribuzione nettamente più polarizzata rispetto a quella di altri indicatori economici: Lombardia, Lazio, Piemonte, Veneto, Emilia-Romagna e Toscana rappresentano circa l'80 per cento degli investimenti dell'Italia in paesi stranieri e oltre il 90 per cento di quelli provenienti dall'estero (Banca d'Italia, 2015).

Occorre del resto considerare che almeno per quanto riguarda gli IDE in entrata, Roma e Milano, esercitano un grado di attrazione che va oltre la loro pur importante dimensione economica. Roma in quanto capitale, Milano in quanto principale piazza finanziaria ed economica del paese, concentrano i centri direzionali della gran parte

delle principali multinazionali presenti in Italia, anche laddove queste ultime detengano una o più sedi operative collocate altrove, magari in altre regioni.

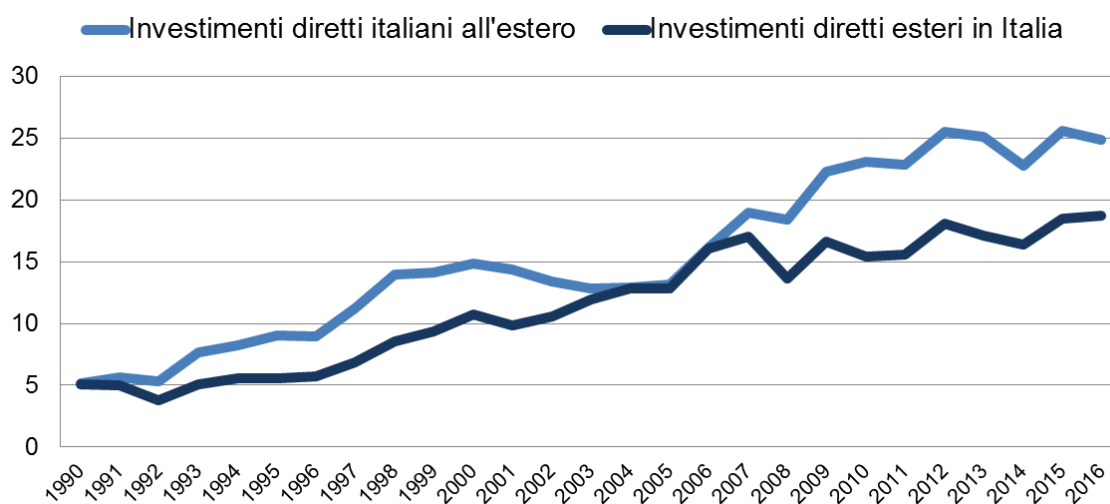
Tabella 18 - Stock di IDE in entrata sul PIL nazionale (valori%, fonte:elab. propria su dati UNCTAD)

	1990	2000	2007	2016
Italia	5,1	10,7	17,1	25,6
Francia	8,2	13,4	23,4	22,1
Germania	14,2	24,1	27,6	24,7
Unione Europea	11,5	24,6	40,2	36,4
USA	9,0	27,1	24,5	36,4
Cina	5,2	15,9	9,2	3,3
Mondo	9,6	21,4	30,6	31,9

Tabella 19 - Stock di IDE in uscita sul PIL nazionale (valori%, fonte:elab. propria su dati UNCTAD)

	1990	2000	2007	2016
Italia	5,1	14,8	18,9	22,1
Francia	9,4	26,7	37,9	36,2
Germania	19,4	24,7	36,2	36,4
Unione Europea	13,1	31,5	44,6	36,4
USA	12,2	26,2	36,4	3,3
Cina	1,1	2,3	3,3	10,0
Mondo	10,0	21,8	31,9	

Figura 35 - Stocks di IDE in entrata e in uscita in Italia in rapporto al PIL (valori percentuali, fonte: elaborazione propria su dati UNCTAD)



Gli investimenti diretti esteri nell'ambito del sistema produttivo dell'Emilia-Romagna

Anche in virtù di questa sovra-rappresentazione di Milano e Roma e (delle relative regioni) in termini di IDE, sia in entrata che in uscita, l'Emilia-Romagna vanta consistenze di IDE sensibilmente inferiori rispetto al suo contributo medio all'economia nazionale.

Nel 2015 lo stock di IDE in entrata ammonta a 25,6 miliardi di euro, il 7,4% del totale nazionale, in forte incremento sia sul 2014, +33,6%, che sul 2007, +208,8%. Il valore complessivo degli IDE in uscita è pari nello stesso anno a 22,1 miliardi di euro, il 4,7% del totale nazionale, in crescita del 24,0% sul 2014 e del 64,6% sul 2007.

L'Emilia-Romagna mette dunque in evidenza un percorso di segno inverso rispetto al livello nazionale: negli anni della crisi economica sono gli investimenti in entrata a segnare una dinamica più brillante, tanto da vantare nel 2015 una consistenza maggiore rispetto a quella degli IDE verso l'estero, che pure nel 2007 mostravano uno stock nettamente superiore.

Per meglio dire: il ritmo di crescita degli IDE *outward* risulta comunque significativo ed in linea con il dato nazionale, come dimostra il fatto che nel 2007 e nel 2015 la quota parte regionale è in entrambi i casi pari al 4,7% (figura 37).

Ciò che sorprende e che differenzia l'Emilia-Romagna dall'Italia, è l'incremento esponenziale dello stock di IDE in entrata, che evidentemente testimonia dell'attrattiva del territorio presso gli investitori su scala europea e globale: la quota parte sul totale nazionale passa infatti dal 3,2% nel 2007, al 7,4% nel 2015.

Figura 36- Consistenze IDE dell'Emilia-Romagna in entrata (inward) e in uscita (outward), 2007-2015 (miliardi di euro, fonte: elab. propria su dati Banca d'Italia)

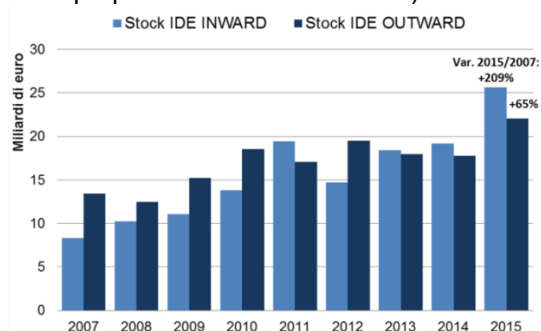
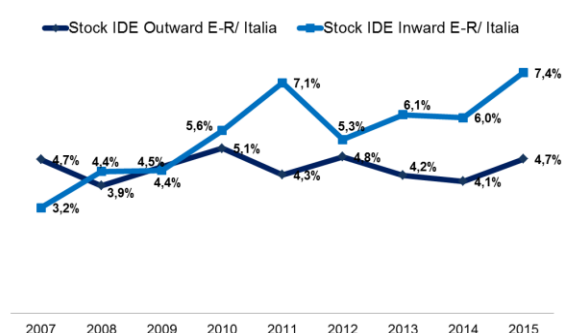


Figura 37 - Consistenze IDE Emilia-Romagna su totale Italia, 2007-2015 (valori%, fonte: elab. propria su dati Banca d'Italia)



La distribuzione settoriale degli IDE dell'Emilia-Romagna sembra riflettere solo in parte quella del rispettivo sistema produttivo.

Per quanto riguarda gli IDE in entrata la loro incidenza è molto più elevata di quella del corrispondente settore regionale nelle attività finanziarie e nell'industria manifatturiera; è relativamente minore nelle costruzioni, nel commercio e nella gran parte dei settori del terziario. Questo risultato potrebbe indicare che nella decisione di investimento gli operatori esteri valutano più le caratteristiche individuali della singola impresa che le specializzazioni dello specifico sistema produttivo regionale in cui l'impresa opera.

Maggiormente in linea con gli ordini di grandezza dell'economia regionale risulta la distribuzione degli investimenti in uscita; anche in questo caso tuttavia il settore manifatturiero risulta sovra-rappresentato.

Occorre del resto considerare che, al pari di quanto accade per il commercio con l'estero, è proprio il settore manifatturiero quello più proiettato verso l'estero, per vocazione fisiologica, in quanto coinvolto nelle catene di produzione su scala internazionale e dunque predisposto ad originare investimenti diretti con l'estero sulla base dei diversi incentivi e motivazioni elencati ad inizio paragrafo.

Figura 38 - Composizione settoriale stock IDE Inward, 2015 (fonte: elab. propria su dati Banca d'Italia)

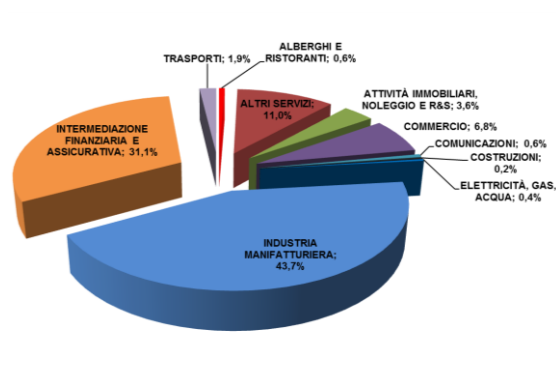
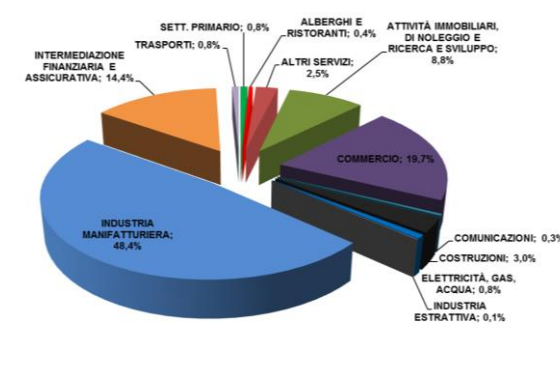


Figura 39 - Composizione settoriale stock IDE Outward, 2015 (fonte: elab. propria su dati Banca d'Italia)



I paesi della UE-28 costituiscono la destinazione privilegiata degli investimenti all'estero delle imprese regionali (al di là della elevata variabilità riscontrabile per definizione a livello di singolo paese in questo genere di classifiche; spesso una singola grande operazione può variare e di molto gli equilibri): nel 2015 il valore delle consistenze degli IDE *outward* diretti in Europa (in questo caso nella sua connotazione geografica di continente), è pari al 54% del totale regionale.

Fra le aree extra-europee solo l'America costituisce una destinazione significativa degli IDE della regione (29,0% circa dello stock complessivo), mentre quelli diretti in Asia valgono l'8,9%.

La provenienza degli investimenti diretti dall'estero in regione risulta ancora più concentrata geograficamente: circa il 98,0 per cento proviene da investitori residenti in paesi europei; un altro 1 per cento proviene dal continente americano.

Figura 40 - Composizione geografica IDE Inward, 2015 (fonte: elab. propria su dati Banca d'Italia)

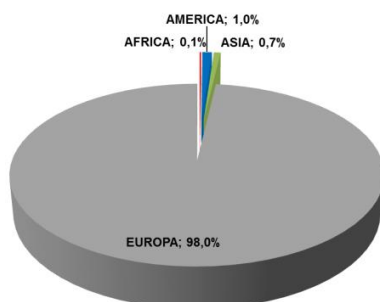
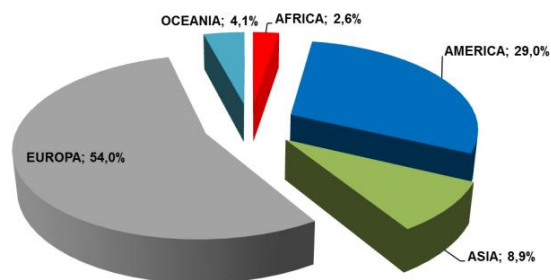


Figura 41- Composizione geografica IDE Outward, 2015 (fonte: elab. propria su dati Banca d'Italia)



Le multinazionali con sede legale in Emilia-Romagna

In questo paragrafo vengono presentate le informazioni derivanti dalla Banca dati Reprint-ICE⁴⁰, a integrazione e approfondimento delle fonti informative ufficiali già esaminate.

Le variabili considerate, sia per gli investimenti in uscita che per quelli in entrata, sono il numero di partecipate e i relativi addetti e fatturato, organizzate per sede legale dell'impresa partecipata da un gruppo estero (tabella 20) e per quella dell'impresa italiana che abbia effettuato un investimento all'estero (tabella 21).

Nel 2015 poco meno della metà delle imprese partecipate dall'estero è collocata in Lombardia, grazie all'effetto catalizzatore esercitato dall'area metropolitana di Milano.

L'Emilia-Romagna conta in tutto 909 imprese internazionalizzate in entrata, l'8,0% del totale nazionale. Tale quota va riducendosi quando si considerino gli addetti totali (68,6mila, il 6,9% del totale) ed il fatturato complessivo (27,4miliardi, il 5,4%),

⁴⁰ Costituita per iniziativa congiunta del CNEL, del Politecnico di Milano e di una società privata di ricerche (R&P, Ricerche e Progetti) a metà degli anni '80 e successivamente sviluppata in collaborazione anche con l'Agenzia per la promozione all'estero e l'internazionalizzazione delle imprese italiane (ICE), è un archivio nominativo delle partecipazioni all'estero delle imprese italiane e delle partecipazioni in Italia delle imprese estere con fatturato annuo non inferiore a 2,5 milioni di euro (per le imprese con fatturato inferiore non è garantita la rappresentatività dell'intero universo). È una tra le più note fonti per l'analisi dell'articolazione geo-settoriale delle multinazionali estere in Italia e delle multinazionali italiane all'estero, nonché l'unica (sempre per l'Italia) a coprire un arco temporale di osservazione così lungo (dal 1985 a oggi per l'industria manifatturiera e dal 2001 per i servizi). La base dati ha frequenza annuale. Fra i settori sono esclusi l'intero comparto finanziario (banche, assicurazioni, altri servizi finanziari), il settore agricolo, i servizi immobiliari, la distribuzione al dettaglio, i servizi di alloggio e ristorazione e gli altri servizi con codice Ateco 2007 a due cifre da "84" in poi. La rilevazione ha come oggetto le sole partecipazioni azionarie ed esclude le forme della cosiddetta "internazionalizzazione leggera", quell'ampia gamma di accordi non equity (ossia senza sottoscrizione di quote di capitale), sanciti da normali contratti bilaterali di subfornitura, collaborazione a progetto, ecc. (testo ripreso da Bentivogli, Oddo e Pellegrini, 2014)

evidenziando dunque una dimensione media più contenuta rispetto alla media nazionale.

Tabella 20 - Imprese internazionalizzate in entrata per macro-area e regione d'appartenenza: numerosità, addetti e fatturato (2015, v.assoluti e quota%, fonte: Reprint)

Territorio	Numero imprese	Quota%	Addetti	Quota%	Fatturato (milioni di euro)	Quota%
Nord-Ovest	6.579	58,3%	557.505	56,5%	272.424	54,0%
Piemonte	998	8,8%	103.873	10,5%	36.958	7,3%
Valle d'Aosta	17	0,2%	1.802	0,2%	1.205	0,2%
Lombardia	5.300	46,9%	424.339	43,0%	218.058	43,2%
Liguria	264	2,3%	27.491	2,8%	16.203	3,2%
Nord-Est	2.544	22,5%	165.030	16,7%	66.581	13,2%
Trentino-Alto Adige	496	4,4%	17.481	1,8%	7.535	1,5%
Veneto	961	8,5%	58.089	5,9%	25.094	5,0%
Friuli-Venezia Giulia	178	1,6%	20.889	2,1%	6.576	1,3%
Emilia-Romagna	909	8,0%	68.571	6,9%	27.376	5,4%
Centro	1.559	13,8%	211.651	21,4%	132.716	26,3%
Toscana	494	4,4%	41.588	4,2%	21.203	4,2%
Umbria	69	0,6%	6.292	0,6%	2.787	0,6%
Marche	108	1,0%	12.145	1,2%	3.999	0,8%
Lazio	888	7,9%	151.626	15,4%	104.726	20,8%
Mezzogiorno	612	5,4%	53.384	5,4%	32.621	6,5%
Abruzzo	87	0,8%	21.634	2,2%	7.679	1,5%
Molise	11	0,1%	447	0,0%	115	0,0%
Campania	128	1,1%	15.423	1,6%	4.132	0,8%
Puglia	113	1,0%	6.290	0,6%	2.372	0,5%
Basilicata	62	0,5%	526	0,1%	172	0,0%
Calabria	33	0,3%	1.634	0,2%	388	0,1%
Sicilia	128	1,1%	3.511	0,4%	7.333	1,5%
Sardegna	50	0,4%	3.919	0,4%	10.431	2,1%
Italia	11.294	100,0%	987.570	100,0%	504.342	100,0%

Le imprese estere a partecipazione italiana risultano distribuite con maggiore equilibrio sul territorio nazionale, quanto a numerosità.

Aumenta in modo significativo il grado di concentrazione se si prendono in considerazione gli addetti o il fatturato, segno di una dimensione media d'impresa molto maggiore delle partecipate estere facenti capo a imprese in particolare di Lazio e Piemonte. Il numero delle imprese estere partecipate da imprese dell'Emilia-Romagna supera le 4 mila unità, il 13,7% del totale nazionale.

Tale quota si riduce al 7,2% considerando il numero degli addetti e al 3,4% in termini di fatturato complessivo.

Tabella 21 – Imprese estere partecipate da imprese italiane per macro-area e regione d'appartenenza: numerosità, addetti e fatturato (2015, v.assoluti e quota%, fonte: Reprint)

Territorio	Numero imprese	Quota%	Addetti	Quota%	Fatturato (milioni di euro)	Quota%
Nord-Ovest	13.381	45,4%	864.816	59,3%	300.607	58,6%
Piemonte	2.980	10,1%	344.403	23,6%	177.408	34,6%
Valle d'Aosta	11	0,0%	138	0,0%	46	0,0%
Lombardia	9.788	33,2%	506.762	34,7%	118.835	23,2%
Liguria	602	2,0%	13.513	0,9%	4.318	0,8%
Nord-Est	9.850	33,4%	308.001	21,1%	49.827	9,7%
Trentino-Alto Adige	686	2,3%	16.638	1,1%	3.658	0,7%
Veneto	4.193	14,2%	155.839	10,7%	22.005	4,3%
Friuli-Venezia Giulia	941	3,2%	30.041	2,1%	6.524	1,3%
Emilia-Romagna	4.030	13,7%	105.483	7,2%	17.640	3,4%
Centro	4.918	16,7%	242.548	16,6%	149.144	29,1%
Toscana	1.702	5,8%	52.341	3,6%	12.760	2,5%
Umbria	274	0,9%	9.134	0,6%	1.142	0,2%
Marche	728	2,5%	28.622	2,0%	3.920	0,8%
Lazio	2.214	7,5%	152.451	10,4%	131.322	25,6%
Mezzogiorno	1.334	4,5%	44.215	3,0%	13.056	2,5%
Abruzzo	225	0,8%	8.072	0,6%	729	0,1%
Molise	30	0,1%	557	0,0%	769	0,2%
Campania	464	1,6%	17.150	1,2%	3.853	0,8%
Puglia	309	1,0%	12.393	0,8%	5.268	1,0%
Basilicata	41	0,1%	775	0,1%	132	0,0%
Calabria	31	0,1%	119	0,0%	28	0,0%
Sicilia	181	0,6%	4.217	0,3%	437	0,1%
Sardegna	53	0,2%	932	0,1%	1.840	0,4%
Italia	29.483	100,0%	1.459.580	100,0%	512.634	100,0%

Come già osservato relativamente ai dati aggregati sul valore economico degli IDE, l'Emilia-Romagna mostra un ritardo quanto al numero e alla dimensione media delle imprese internazionalizzate: gli ordini di grandezza sono sempre inferiori rispetto al contributo dell'economia regionale al totale italiano.

L'osservazione dell'andamento storico del numero delle imprese regionali internazionalizzate consente di mettere in evidenza un ulteriore elemento di valutazione. Tra il 2007 ed il 2015 le imprese regionali partecipate dall'estero sono cresciute del 27,5%, i relativi addetti del 22,3% ed il fatturato del 14,4%.

Si conferma dunque l'elevato *appealing* esercitato dalle imprese regionali anche negli anni difficili della crisi economica internazionale.

Nettamente meno brillante l'andamento degli investimenti diretti verso l'estero.

Figura 42 - Dinamica 2015/2007 IDE in entrata in Emilia-Romagna (var.%, fonte: elab. propria su dati Reprint-ICE)

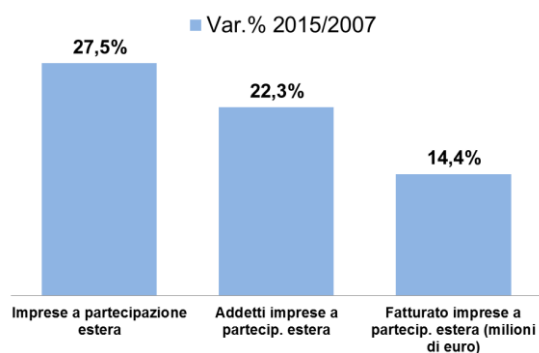
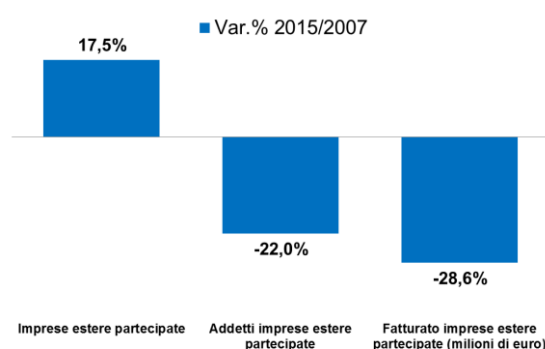


Figura 43 - Dinamica 2015/2007 IDE in uscita dall'Emilia-Romagna (var.%, fonte: elab. propria su dati Reprint-ICE)



Riassumiamo dunque, per punti, le principali evidenze emerse in materia di internazionalizzazione produttiva:

- Rispetto al 1990 i flussi mondiali di IDE, per non parlare delle consistenze, sono cresciuti ad un ritmo superiore sia rispetto al commercio internazionale, che al PIL, con un contributo sempre più significativo dei paesi in via di sviluppo (a partire dalle quattro tigri asiatiche + BRIC).
- Rispetto ai principali paesi partner l'Italia manifesta un ritardo nel grado di internazionalizzazione del suo sistema produttivo, come evidenziato dal rapporto tra le consistenze degli IDE, nei due sensi dall'estero e verso l'estero, sul PIL nazionale.
- A sua volta, l'Emilia-Romagna vanta consistenze di IDE sensibilmente inferiori rispetto al suo contributo medio all'economia nazionale (anche in conseguenza dell'effetto catalizzatore esercitato, in particolare sugli IDE in entrata, dai poli di Roma e Milano)
- L'andamento degli IDE in Emilia-Romagna dallo scoppio della crisi economica internazionale, evidenzia un incremento esponenziale dello stock di IDE in entrata, che evidentemente testimonia dell'attrattività del territorio presso gli investitori su scala europea e globale. In crescita, seppur ad un ritmo meno sostenuto (in linea con la media nazionale), anche gli investimenti verso l'estero.

2.3 La polarizzazione del sistema produttivo regionale: alcune evidenze dai microdati delle imprese

L'accresciuto livello di internazionalizzazione, commerciale e produttiva, del sistema produttivo dell'Emilia-Romagna rappresenta, lo si è visto con chiarezza, un fenomeno di grande rilievo nelle dinamiche evolutive dell'economia regionale. Lo è per la velocità con cui si è manifestato oltre che per l'intensità in quanto tale; del resto tutto lascia presupporre che si tratti di un processo tuttora in divenire, con ampi margini di crescita, come indicano sia i livelli raggiunti da altre regioni affini (in Italia e in Europa), che i continui progressi su scala globale dell'integrazione economica dei paesi: la globalizzazione va avanti.

Un diverso, ma altrettanto significativo, fenomeno ha agito e continua ad agire nell'ambito del sistema produttivo dell'Emilia-Romagna, nel corso (almeno) dell'ultimo decennio: una crescente divaricazione nei risultati economici delle imprese. Per quanto rappresenti un elemento noto nel dibattito e negli studi economici, in particolare a livello nazionale, i termini e le dimensioni di questa polarizzazione tra imprese assumono ancora dei contorni poco definiti.

Abbiamo visto nel paragrafo 2.1 quanto la struttura produttiva dell'Emilia-Romagna sia caratterizzata dalla presenza diffusa di forme di agglomerazione produttiva, una prerogativa del resto molto diffusa anche in altre aree del paese. Ancora oggi l'incidenza dei distretti industriali sull'industria italiana, in termini di addetti, risulta tripla rispetto alla Germania e dieci volte superiore alla Francia.

Tuttavia i distretti industriali, contraddistinti secondo il canone tradizionale da dimensioni aziendali ridotte, filiere produttive territorialmente autocontenute, modelli organizzativi informali e conoscenze non codificate, hanno sofferto la globalizzazione ed il cambiamento tecnologico.

Queste mutazioni hanno determinato riflessi evidenti sulla struttura e sulla competitività delle aree distrettuali. Già negli anni precedenti la crisi economica internazionale, i vantaggi di produttività che in passato avevano caratterizzato le imprese distrettuali sono andati progressivamente attenuandosi (Di Giacinto *et al.*, 2012).

In generale il rischio sempre più cogente è che si assista ad un fenomeno di disintegrazione tra le imprese committenti di medie e grandi dimensioni, molte delle quali "emerse" proprio dai sistemi locali, situate nelle posizioni di testa della catena

(trans-nazionale) della produzione e le imprese di subfornitura specializzate in fasi e dunque all'indebolimento del radicamento territoriale che finora ha caratterizzato gran parte del tessuto manifatturiero regionale, con l'effetto di una crescente concentrazione dei risultati economici in capo ad un numero relativamente limitato imprese.

Un processo del genere finisce per determinare l'espulsione dal mercato delle imprese poste ai margini dal processo di riorganizzazione della produzione su di scala territoriale più ampia, nazionale quando non internazionale, con tutte le conseguenti criticità in termini di decadimento del livello occupazione e di un generale depauperamento della varietà di produzioni, dei saperi tecnici (formali e informali) e del potenziale innovativo del tessuto imprenditoriale regionale.

Per provare a verificare l'ipotesi dell'aumento del divario tra le performance delle imprese regionali occorre evidentemente disporre di una fonte di dati a livello di singola impresa. Una letteratura economica in rapida espansione ha, infatti, messo in evidenza che solo prendendo in considerazione i dati a livello di impresa si riesce a dar conto della complessa realtà produttiva di un paese o territorio in genere (D'Aurizio e Cristadoro, 2015).

I valori medi, espressione dell'idealtipo dell'*impresa rappresentativa* forniscono un'informazione sempre più insufficiente quando non contraddittoria, innanzi ad un livello accresciuto di eterogeneità dell'impresa, come rilevato con sempre maggior frequenza nel dibattito economico.

I dati utilizzati: le caratteristiche del campione di riferimento

Il campione di imprese oggetto dell'analisi è composto da 14.020 società di capitali attive, aventi sede legale in Emilia-Romagna, che presentano continuità di bilanci (non consolidati) per l'intero periodo 2008-2015 e il cui volume di ricavi risulti pari ad almeno un milione di euro nel 2015.

Si tratta dunque di un campione chiuso, ovvero di un panel di imprese presenti nella banca dati AIDA – Bureau van Dijk in ciascun anno dal 2008 al 2015 compresi. Non sono pertanto considerate le imprese nel frattempo nate o cessate. Ad ogni impresa sono state associate le principali variabili economico-finanziarie tratte dai bilanci di esercizio, così da poterne ricostruire in modo puntuale risultati e andamenti lungo il periodo 2008-2015.

L'analisi è condotta con riferimento ai dati aggregati, ottenuti attraverso la somma algebrica dei valori assoluti di tutte le imprese del campione.

Ne consegue che l'andamento delle singole voci/variabili (per esempio fatturato, valore aggiunto, salari, patrimonio netto ecc.), è influenzato dalla presenza di imprese di maggiore dimensione, per cui l'indicatore di volta in volta utilizzato (quale la variazione del fatturato in un certo intervallo di tempo), può considerarsi come una media ponderata per la dimensione della variabile esaminata. La lettura e l'interpretazione delle dinamiche aggregate è dunque condizionata da questa scelta di carattere metodologico.

La composizione dimensionale del campione vede una prevalenza di piccole imprese, ovvero quelle con fatturato compreso tra due e dieci milioni di euro⁴¹, con il 47,7% del totale, seguite dalle microimprese (fatturato inferiore ai due milioni di euro), con il 33,2%, dalle medie imprese (fatturato compreso tra dieci e cinquanta milioni), con il 14,9% e dalle grandi imprese che rappresentano il 4,1% del campione totale.

Nel 2015 le grandi imprese valgono il 55,5% del fatturato aggregato totale ed il 48,4% del valore aggiunto. All'opposto le microimprese, che rappresentano un terzo del campione quanto a numerosità, valgono il 3,7% dei ricavi ed il 5,4% del valore aggiunto complessivi. Le piccole imprese valgono il 16,3% del fatturato ed il 20,5% del valore aggiunto aggregati, mentre le medie imprese pesano per circa un quarto del totale sia in termini di fatturato che di valore aggiunto aggregati.

Tabella 22 - Campione di riferimento: imprese, fatturato e valore aggiunto per classi di fatturato delle imprese, anno 2015 (fonte: elaborazione propria su dati AIDA-Bureau Van Dijk)

Classi	Numero imprese	Quota%	Fatturato aggregato (migliaia di euro)	Quota%	V. aggiunto aggregato (migliaia di euro)	Quota%
Fino a 2 milioni	4.652	33,2%	6.624.530	3,7%	2.180.474	5,4%
Da 2 a 10 milioni	6.694	47,7%	29.219.564	16,3%	8.228.347	20,5%
Da 10 a 50 milioni	2.094	14,9%	44.082.057	24,5%	10.253.589	25,6%
Oltre 50 milioni	580	4,1%	99.789.298	55,5%	19.415.337	48,4%
Totale complessivo	14.020	100,0%	179.715.448	100,0%	40.077.747	100,0%

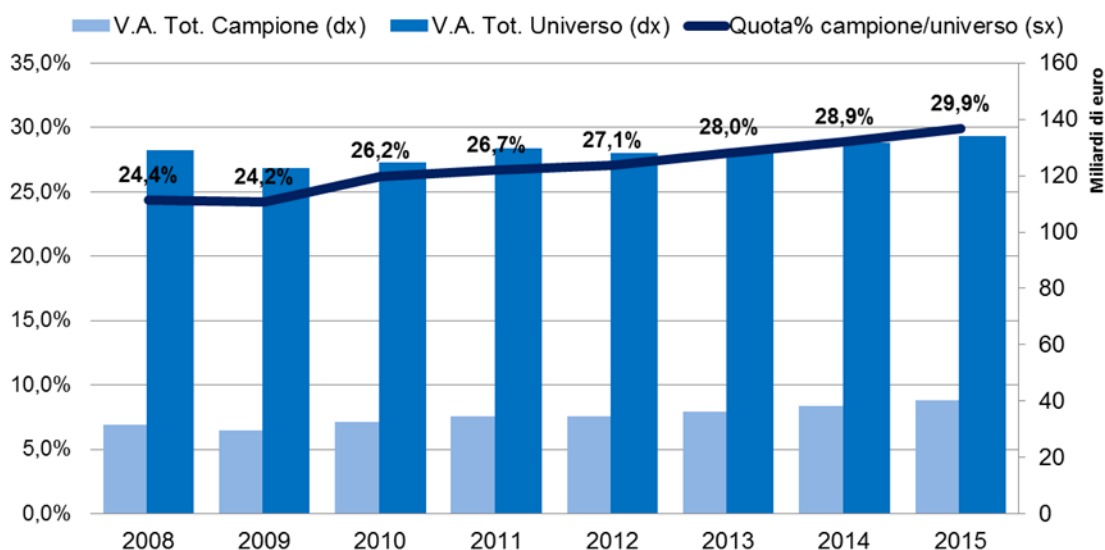
Quanto “pesa” il nostro campione sul sistema economico complessivo della regione Emilia-Romagna?

⁴¹ Secondo la tassonomia adottata dalla Commissione Europea, come da Raccomandazione 2003/361/CE del 6 maggio 2003.

Un utile riferimento è fornito dal valore aggiunto (Figura x). Nel 2015 il valore aggiunto aggregato delle imprese del campione ammonta a circa 40 miliardi di euro, a valori correnti, che possono essere messi in relazione con i 134 miliardi di euro di valore aggiunto (sempre a valori correnti), prodotti dal sistema economico dell'Emilia-Romagna nella sua totalità (fonte: Istat, conti economici territoriali).

Il nostro campione vale dunque il 29,9% del valore aggiunto totale dell' "universo", una percentuale peraltro in evidente incremento lungo l'intervallo di tempo considerato (era del 24,4% nel 2008).

Figura 44 - Dinamica valore aggiunto 2008 -2015: confronto tra il nostro campione di riferimento e il totale dell'Emilia-Romagna (valori assoluti e quote%, fonte: elaborazione propria su dati Istat e AIDA-Bureau Van Dijk)



Già da questo primo dato è possibile ricavare un'informazione significativa in termini di polarizzazione dei risultati economici: l'insieme delle imprese del campione tra il 2008 ed il 2015 mette a segno un incremento del valore aggiunto pari al +27,5% (a valori correnti), a fronte di un aumento del +4,0% (sempre a valori correnti), dell'universo dell'economia dell'Emilia-Romagna nello stesso intervallo di tempo.

Ne consegue che le componenti del sistema economico regionale che non sono ricomprese nel campione hanno (in media) sottoperformato rispetto alla media regionale, in termini di valore aggiunto prodotto.

Tra queste si collocano l'ampio comparto rientrante e a vario titolo nella Pubblica Amministrazione, l'insieme delle società di persone, che per legge non sono tenute a presentare il bilancio d'esercizio presso le Camere di Commercio e la porzione di

società di capitali più piccole in termini dimensionali, che non raggiungendo il milione di euro di fatturato, non è ricompresa nel nostro campione.

Ma vediamo ora se e in che misura si modifica il livello di dispersione dei risultati economici tra le imprese del campione lungo l'intervallo di tempo considerato.

Misure di dispersione e concentrazione dei risultati economici dal nostro campione di riferimento

Per esprimere il livello di variabilità di una serie di valori numerici, si è scelto di utilizzare lo scarto quadratico medio (o deviazione standard), definito come la radice quadrata della media aritmetica degli scarti assoluti tra i valori della distribuzione e un valore medio della medesima, nel nostro caso la media aritmetica.

Rispetto alla varianza (che è uguale al suo quadrato) ha il vantaggio di avere la stessa unità di misura dei valori osservati (diversamente la varianza ha come unità di misura il quadrato dell'unità di misura dei valori di riferimento).

Insieme alla deviazione standard sono state calcolate la media aritmetica e la mediana della distribuzione delle diverse variabili di volta in volta considerate.

Le figure sottostanti mettono tutte in evidenza un aumento generalizzato del grado di dispersione tra il 2008 ed il 2015.

La media aritmetica relativa a ciascuna variabile mostra un andamento crescente negli anni, con intensità diverse ma in tutti i casi i valori al 2015 risultano ampiamente superiori a quelli del 2008.

Stessa dinamica per quanto riguarda il valore mediano, la cui crescita relativa tuttavia risulta il più delle volte inferiore rispetto a quella della media aritmetica.

L'incremento dello scarto quadratico medio lungo l'intervallo considerato risulta in ogni caso significativo, sia per quanto riguarda le variabili da conto economico, che quelle da stato patrimoniale: il quadro è concorde nel delineare un incremento del livello di dispersione dei risultati economici delle imprese e quindi una polarizzazione crescente tra quelle più performanti e quelle più in difficoltà.

Figura 45 - Analisi dispersione del Fatturato, anni 2008-2015, milioni di euro (v. correnti, fonte: elaborazione propria su dati AIDA – Bureau Van Dijk)

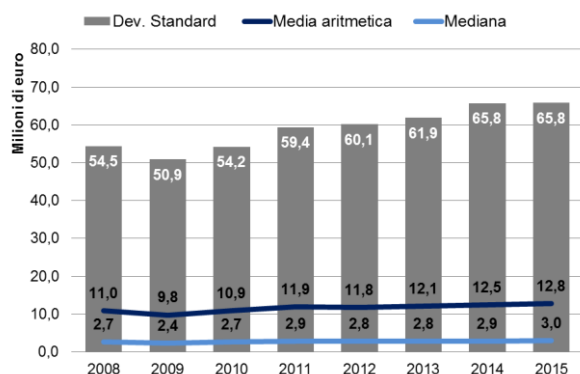


Figura 46 - Analisi dispersione del Valore aggiunto, anni 2008-2015, milioni di euro (v. correnti, fonte: elaborazione propria su dati AIDA – Bureau Van Dijk)

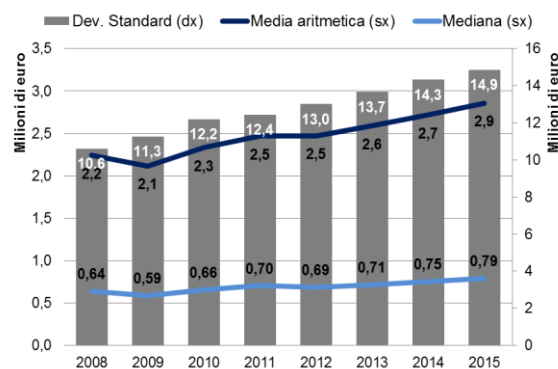


Figura 47 - Analisi dispersione del Risultato operativo, anni 2008-2015, milioni di euro (v. correnti, fonte: elaborazione propria su dati AIDA – Bureau Van Dijk)

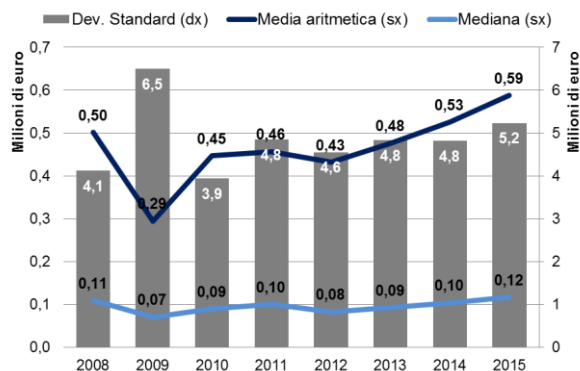


Figura 48 - Analisi dispersione del Costo del personale, anni 2008-2015, milioni di euro (v. correnti, fonte: elaborazione propria su dati AIDA – Bureau Van Dijk)

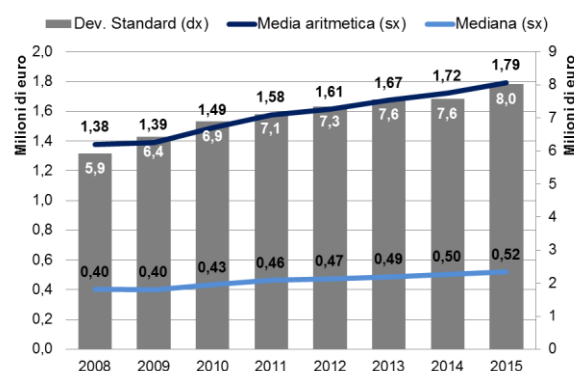


Figura 49 - Analisi dispersione del Totale attività, anni 2008-2015, milioni di euro (v. correnti, fonte: elaborazione propria su dati AIDA – Bureau Van Dijk)

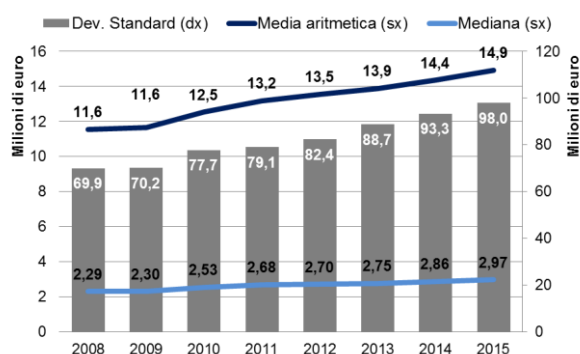
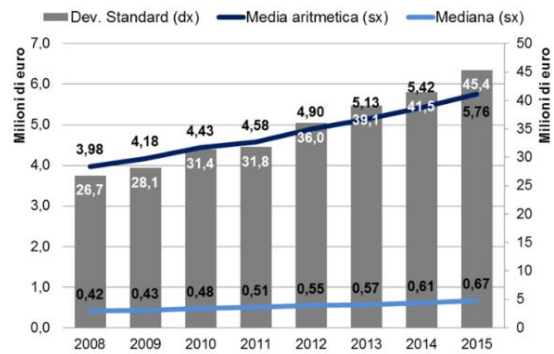


Figura 50 - Analisi dispersione del Patrimonio netto, anni 2008-2015, milioni di euro (v. correnti, fonte: elaborazione propria su dati AIDA – Bureau Van Dijk)



Per avere un'informazione più completa rispetto al tema dell'andamento dei risultati economici delle imprese del campione negli anni 2008-2015, oltre alla dispersione, ci si è posti il problema se fosse aumentato il grado di concentrazione dei medesimi,

ovvero se relativamente alle diverse variabili considerate, i valori positivi risultassero trainati in misura crescente da un numero limitato di imprese, a scapito della larga maggioranza delle altre.

Un indicatore utile al nostro scopo, nonché il più utilizzato nelle analisi empiriche, è l'indice di *Herfindahl*.

Pur essendo generalmente applicato per determinare il grado di concentrazione di un certo settore economico (in termini di quote di mercato delle imprese del settore), esso può essere agevolmente applicato anche al nostro caso studio:

H = somma dei quadrati delle quote parte di ciascuna impresa sul totale aggregato della variabile considerata.

$$H = \sum_{i=1}^n q_i^2$$

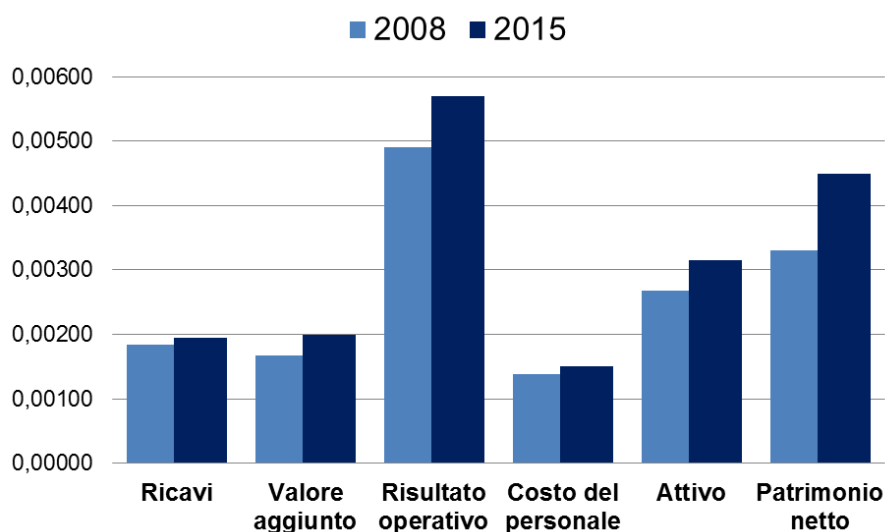
dove q_i rappresenta la quota parte spettante all'impresa i -esima sul totale del valore aggregato della variabile di riferimento (per esempio la percentuale del fatturato totale del campione detenuta dall'impresa i)

Il valore di H è sempre positivo e varia tra 0, nel caso di perfetta equidistribuzione (tutte le imprese presentano lo stesso valore) e 1, nel caso di concentrazione massima, quando cioè il valore totale spetta ad una sola impresa mentre tutte le altre presentano valori nulli.

Anche in termini di concentrazione dei risultati economici delle imprese del campione emerge una tendenza univoca e ben delineata: il grado di concentrazione tra 2008 e 2015 risulta in crescita per tutte le variabili considerate, al di là dei valori assoluti che assumono scarsa rilevanza alla luce del nostro scopo conoscitivo.

Al di là del fatto che i valori del risultato operativo e del patrimonio netto risultino in media più concentrati rispetto alle altre variabili, ci interessa rilevare l'incremento generalizzato della concentrazione lungo l'intervallo di tempo considerato.

Figura 51 - Livello di concentrazione dei risultati economici delle imprese, indice di Herfindahl, valori al 2008 e al 2015, (fonte: elaborazione propria su dati AIDA-Bureau Van Dijk)



Ragionare sulle cause dell'aumento della dispersione e della concentrazione dei risultati economici delle imprese è un esercizio analitico complicato e non rappresenta l'obiettivo centrale di questa ricerca.

Possono giocare un ruolo determinante diversi elementi caratteristici dell'impresa, quali il settore di specializzazione, il territorio di appartenenza, il diverso posizionamento lungo la filiera produttiva, la diversa capacità delle imprese di differenziare la propria offerta e investire nella fase distributiva, nella riconoscibilità sul mercato ecc.

Un fattore che appare fortemente "selettivo" nello spiegare il divario di performance tra le imprese è rappresentato dalla dimensione d'impresa, come emerge con chiarezza nelle prossime pagine.

Un primo elemento di valutazione: il ruolo della dimensione d'impresa nella polarizzazione dei risultati economici delle aziende

Un elemento acquisito nell'ambito del dibattito economico è che la dimensione d'impresa rappresenti un fattore competitivo di primaria importanza. Si è quindi deciso di leggere l'andamento dei risultati economici delle imprese del campione per classe di fatturato delle medesime, così da mettere in evidenza eventuali elementi caratteristici.

La tassonomia utilizzata per individuare le soglie selettive di fatturato è quella standard di fonte europea (Raccomandazione 2003/361/CE), che relativamente al

fatturato d'impresa individua quattro differenti classi: le microimprese al di sotto dei due milioni di euro di fatturato, le piccole imprese da due a dieci, le medie imprese da dieci a cinquanta e le grandi imprese oltre cinquanta.

L'evidenza empirica derivante dal nostro campione conferma con la massima completezza l'assunto teorico.

Le figure seguenti restituiscono infatti un quadro del tutto omogeneo e coerente: quale che sia la variabile considerata, da quella più lorda, il fatturato a quella più netta, l'utile o perdita d'esercizio che riflette il risultato finale della gestione complessiva dell'impresa (ovvero la remunerazione del capitale dell'azionista), la qualità della performance, misurata dall'andamento della variabile di riferimento tra il 2008 e il 2015, migliora, in media, insieme alla dimensione d'impresa.

Se ne conclude che la dimensione d'impresa rappresenta un elemento selettivo della performance economica delle imprese, ovvero una chiave di lettura di quel processo di allargamento del divario (di polarizzazione appunto), negli andamenti dei risultati aziendali, così come abbiamo messo in evidenza nelle pagine precedenti.

Si tratta di un elemento di valutazione di primaria importanza che risulterà centrale nel prosieguo dell'analisi.

Figura 52- Panel società di capitali, Fatturato 2008-2015 per classi di fatturato, numero indice 2008=100 (valori correnti, fonte: elaborazione propria su dati AIDA – Bureau Van Dijk)

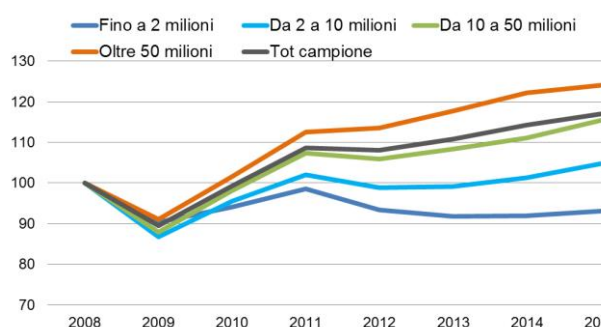


Figura 53 - Panel società di capitali, Valore aggiunto 2008-2015 per classi di fatturato, numero indice 2008=100 (valori correnti, fonte: elaborazione propria su dati AIDA – Bureau Van Dijk)

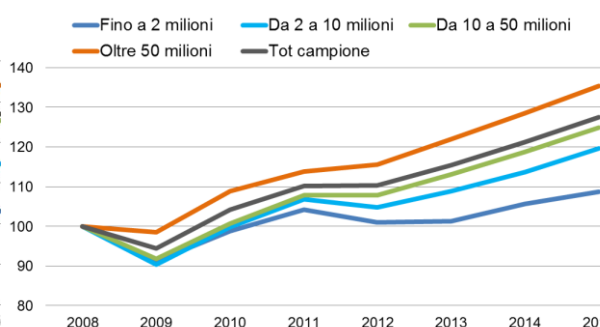


Figura 54 - Panel società di capitali, Utile/perdita netta 2008-2015 per classi di fatturato, numero indice 2008=100 (valori correnti, fonte: elaborazione propria su dati AIDA – Bureau Van Dijk)

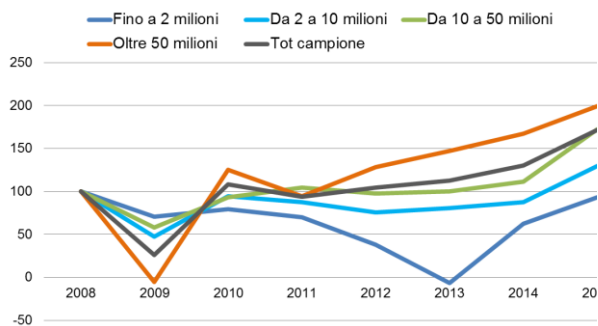


Figura 55 - Panel società di capitali, Costo del personale 2008-2015 per classi di fatturato, numero indice 2008=100 (valori correnti, fonte: elaborazione propria su dati AIDA – Bureau Van Dijk)

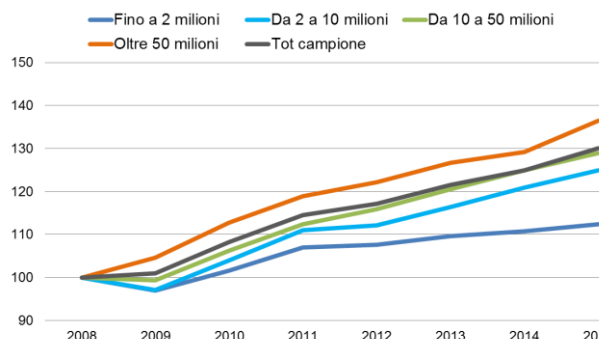


Figura 56 - Panel società di capitali, ROE 2008-2015 per classi di fatturato, numero indice 2008=100 (valori correnti, fonte: elaborazione propria su dati AIDA – Bureau Van Dijk)

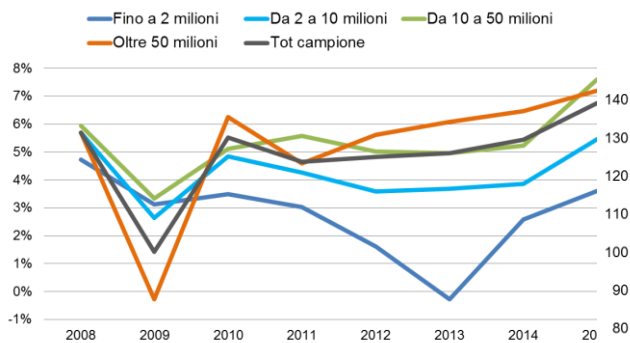


Figura 57 - Panel società di capitali, Totale attività 2008-2015 per classi di fatturato, numero indice 2008=100 (valori correnti, fonte: elaborazione propria su dati AIDA – Bureau Van Dijk)

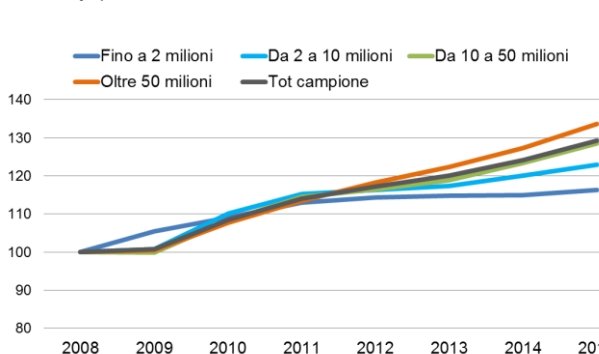
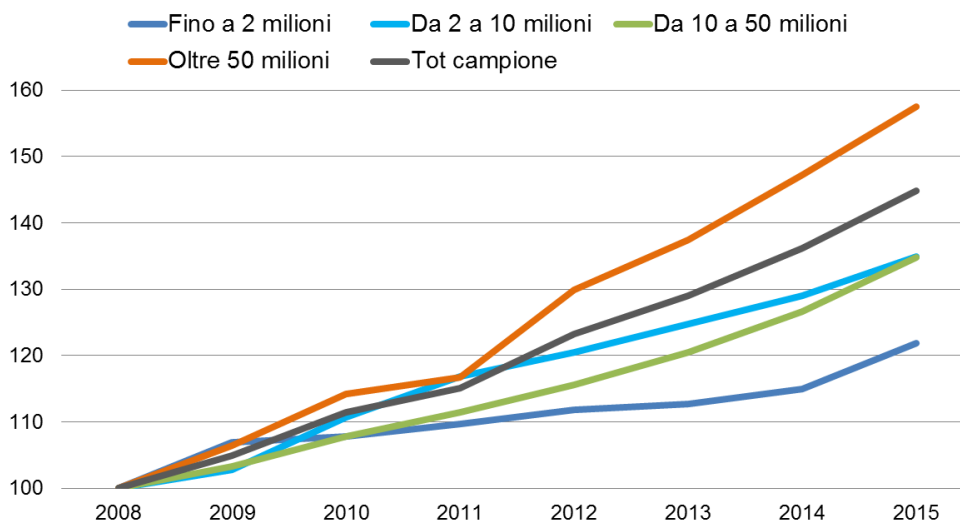


Figura 58 - Panel società di capitali, Patrimonio netto 2008-2015 per classi di fatturato, numero indice 2008=100 (valori correnti, fonte: elaborazione propria su dati AIDA – Bureau Van Dijk)



2.4 Una chiave di lettura: l'effetto del fattore della multinazionalità dell'impresa sulle sue performance economiche

In questo capitolo il focus della ricerca si è spostato da un orizzonte globale, necessario per mettere a fuoco le dinamiche di riorganizzazione internazionale della produzione che hanno agito nel corso degli ultimi decenni, ad un ambito eminentemente locale, centrato sulla regione Emilia-Romagna, come sistema economico e produttivo, attraversato in prima persona da quelle stesse dinamiche.

Nel primo paragrafo vengono presentati alcuni tratti salienti del sistema economico dell'Emilia-Romagna, con una sintesi delle grandezze chiave che contraddistinguono il territorio regionale, in particolare in relazione con la dimensione nazionale. Si è visto come L'Emilia-Romagna rappresenti uno dei motori dello sviluppo economico italiano, grazie ad un tessuto produttivo molto articolato, nel quale convivono alcune realtà aziendali di primo piano su scala nazionale e internazionale insieme ad una moltitudine di aziende di piccole (e piccolissime) dimensioni, molte delle quali in relazione con le prime, nell'ambito di sistemi produttivi territorialmente concentrati che sono noti nella letteratura economica come distretti produttivi.

Uno dei temi all'ordine del giorno nel dibattito economico nazionale (e non solo) riguarda la tenuta dei distretti industriali di fronte ad un *extent of the market* che si è andata ampliando in misura così significativa negli ultimi decenni. Il rischio è proprio quello della rottura dei legami formali e informali che stanno alla base dell'ecosistema distrettuale, conseguente alla proiezione verso l'estero delle imprese più dinamiche e produttive. La creazione di catene del valore sempre più lunghe e internazionalizzate può portare all'emarginazione di un numero crescente di imprese locali di subfornitura, non più in grado di tenere il passo della concorrenza più agguerrita, con una crescente concentrazione dei risultati economici attorno ad un gruppo minoritario di aziende leader, a discapito della grande maggioranza delle restanti imprese.

L'internazionalizzazione del sistema produttivo dell'Emilia-Romagna ha rappresentato forse il fattore di cambiamento di matrice economica più significativo nell'ambito degli ultimi venti anni.

Dal punto di vista dell'internazionalizzazione commerciale nel 2016 l'Emilia-Romagna ha esportato beni e servizi per un valore totale di oltre 56 miliardi di euro (a valori correnti), pari al 13,6% dell'export italiano. Questo valore la colloca al terzo posto tra le regioni italiane, subito dietro al Veneto, regione assimilabile per dimensioni

complessive e a molta distanza dalla Lombardia che del resto vanta circa il doppio degli abitanti. Basti pensare che in termini di valore dell'export per occupato l'Emilia-Romagna si posiziona al primo posto (con oltre 28,5mila euro), a dimostrazione della forte attitudine all'interscambio commerciale del suo sistema produttivo.

La domanda estera netta appare sempre più rilevante nel determinare l'andamento del prodotto interno. Dai primi anni duemila, essa offre un contributo positivo determinante alla variazione del PIL, pur partendo da una consistenza assoluta comunque molto inferiore rispetto alla domanda interna. Il perdurare di tale fenomeno anche negli anni della crisi segnala una dinamica di tipo strutturale: la crescita economica risulta trainata in misura crescente dalle esportazioni.

Ma quando si parla di internazionalizzazione di un sistema economico, oltre al commercio estero si deve far riferimento agli Investimenti Diretti Esteri (IDE) che hanno rappresentato e rappresentano la via maestra attraverso la quale si compie quel processo di crescente integrazione economica che negli ultimi venti anni ha così intensamente agito, ridefinendo gli equilibri tra i paesi a livello mondiale.

Rispetto al 1990 i flussi mondiali di IDE, per non parlare delle consistenze, sono cresciuti ad un ritmo superiore sia rispetto al commercio internazionale, che al PIL, con un contributo sempre più significativo da parte dei paesi in via di sviluppo (a partire dalle quattro tigri asiatiche + BRIC).

Per quanto riguarda l'Emilia-Romagna si è mostrato come l'andamento degli IDE dallo scoppio della crisi economica internazionale, abbia evidenziato un incremento esponenziale dello stock in entrata, che evidentemente testimonia dell'attrattività del territorio presso gli investitori su scala europea e globale. In crescita, seppur ad un ritmo meno sostenuto, anche gli investimenti verso l'estero.

In definitiva, sia che si ragioni dal punto di vista monetario guardando cioè agli importi in euro, che dal punto di vista del numero di imprese con partecipazioni azionarie in imprese estere o con azionisti stranieri, il quadro complessivo evidenzia un incremento significativo del livello di internazionalizzazione produttiva del sistema economico regionale, peraltro con ulteriori significativi margini di crescita, visto e considerato il fatto per cui gli ordini di grandezza risultano ancora inferiori rispetto ad altre regioni europee con caratteristiche socio-economiche assimilabili a quelle dell'Emilia-Romagna.

Oltre all'accresciuto livello di internazionalizzazione, un altro fenomeno ha agito e continua ad agire nell'ambito del sistema produttivo dell'Emilia-Romagna, nel corso

(almeno) dell'ultimo decennio: una crescente divaricazione nei risultati economici delle imprese, associata ad un aumento del livello di concentrazione dei medesimi. Abbiamo verificato quanto la dimensione aziendale rappresenti un elemento selettivo della performance economica delle imprese, ovvero una chiave di lettura di questo processo di allargamento del divario negli andamenti dei risultati aziendali (di polarizzazione appunto).

L'evidenza empirica risulta dunque concorde nel confermare il rischio di una crescente divergenza tra le imprese committenti di medie e grandi dimensioni da un lato e le imprese di subfornitura locali e dunque all'indebolimento del radicamento territoriale che finora ha caratterizzato gran parte del tessuto manifatturiero regionale, con tutte le conseguenti criticità in termini occupazionali e di perdita di know-how formale e informale.

Siamo dunque giunti a formulare l'ipotesi di lavoro alla base della presente ricerca: esiste una relazione tra i due macro-fenomeni che abbiamo appena messo in evidenza? Un sistema economico-produttivo più internazionalizzato, grazie all'iniziativa spontanea di una fetta sempre più consistente di imprese che sono state in grado di comprendere e sfruttare i cambiamenti di tipo macroeconomico intervenuti su scala globale negli ultimi decenni, può con maggior probabilità sperimentare un allargamento dei divari nei risultati economici delle imprese che lo compongono, ovvero tra quelle internazionalizzate e le restanti?

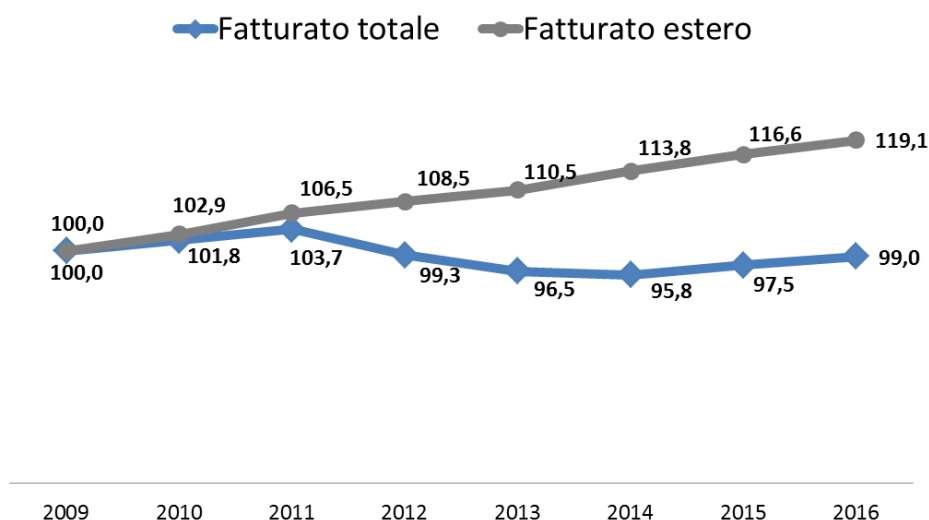
E quindi ad un livello microeconomico: il percorso verso l'internazionalizzazione compiuto da un'impresa produce (in media) un solco crescente in termini di performance economiche nei confronti delle imprese che invece decidono di non intraprenderlo (per scelta o perché impossibilitate)?

Infondo risulta ragionevole supporre che nell'ambito di un campo da gioco più esteso rispetto a qualche decennio fa, quello del mercato unico sempre più integrato e globale di questi anni, in presenza di opportunità di sviluppo e di crescita oggettivamente più rilevanti, si assista ad uno scollamento crescente tra le imprese in grado di sfruttare il momento storico e quelle che rimangono invece ancorate al mercato domestico.

In forma ancora più sintetica il presente quesito equivale a chiedersi: è possibile quantificare l'effetto dell'internazionalizzazione di un'impresa sulla sua performance economica?

Vale qui una precisazione fondamentale. Quando parliamo di internazionalizzazione parliamo di internazionalizzazione produttiva, non commerciale. L'impresa che si è internazionalizzata nella presente ipotesi di ricerca è dunque quella che ha acquisito lo status di impresa multinazionale (a prescindere dal fatto che commerci o meno con l'estero). Ovvero, in base alla definizione data nelle scorse pagine, quella che detiene almeno una partecipazione pari o superiore al 10% del capitale sociale di un'impresa estera (come conseguenza dunque di un investimento diretto verso l'estero o "in uscita"), o che abbia nella compagine azionaria (almeno) un azionista straniero che disponga del 10% o più del capitale sociale (come conseguenza di un investimento diretto dall'estero o "in entrata").

Figura 59 - Andamento dei fatturati totale ed estero delle imprese industriali dell'Emilia-Romagna, anni 2009-2016 (numero indice 100=2009, valori correnti, fonte: elaborazione propria su dati Indagine congiuntura industriale Unioncamere Emilia-Romagna)



Dunque l'oggetto della presente ricerca non sono le imprese esportatrici (o importatrici) che rappresentano una modalità di internazionalizzazione *più light*, che si estrinseca in un aumento del giro di affari dell'impresa.

Abbiamo visto come nel mercato globalizzato, in presenza peraltro di un mercato domestico stagnante, la domanda estera rappresenta spesso una scelta obbligata per le imprese che vogliono crescere o anche solo evitare di ridurre il proprio giro di affari. In questo senso il commercio con l'estero rappresenta un naturale e fisiologico allargamento del business e dunque uno *step* che molte aziende ad un certo punto della loro vita si trovano ad affrontare.

Come evidenziato in figura 59 la quota di fatturato estero delle imprese regionali del settore industriale ha sperimentato negli ultimi anni di difficile congiuntura economica, una crescita significativa, a fronte di un fatturato totale sostanzialmente stazionario.

Alla luce di questa precisazione metodologica la domanda di fondo che nelle prossime pagine sottoporremo a verifica empirica diventa:

Qual è l'effetto del fattore della multinazionalità di un'impresa sulle sue performance economiche?

O ancora: qual è il ritorno economico dell'investimento diretto estero tramite cui un'impresa si internazionalizza?

Esiste un effetto-premio rispetto alle imprese che rimangono ancorate al mercato domestico (sempre dal punto di vista produttivo, non commerciale)?

3. IMPRESE INTERNAZIONALIZZATE VS IMPRESE DOMESTICHE: LA VOCAZIONE INTERNAZIONALE RAPPRESENTA UN VANTAGGIO COMPETITIVO?

I dati in forma aggregata sugli investimenti diretti esteri si prestano per delineare gli andamenti macroeconomici, sia che si considerino i flussi che le consistenze del fenomeno, come rilevato nel capitolo precedente.

Nondimeno gli stessi dati non consentono di tracciare un quadro del tutto esauriente dell'internazionalizzazione delle imprese. Se da un lato permettono di valutare l'importanza relativa di ciascun Paese come origine e destinazione degli investimenti diretti esteri e dunque il grado di apertura e integrazione delle rispettive economie, i dati aggregati sugli IDE non danno informazioni sui veri protagonisti di questa "storia", ovvero le imprese affiliate e le case madri e sul tipo di relazione che le unisce. La letteratura economica di riferimento ci dice che la proiezione internazionale di un Paese dipende in larga misura dalle caratteristiche peculiari delle singole imprese, non solo dalle grandezze di tipo "macro" di quell'economia e dunque pone al centro della riflessione le imprese e le loro strategie di internazionalizzazione (Bernard e Jensen, 2004 e Bernard *et al.*, 2005). I dati aggregati sugli IDE non sono di alcun aiuto in questo senso, mentre servono dati campionari (o censuari) a livello di singola impresa.

Per queste ragioni in questo capitolo si è deciso di compiere un salto "dimensionale" rispetto al capitolo precedente, da quella macroeconomica a quella microeconomica, centrata sulla singola impresa, così da analizzare con un maggior livello e ricchezza di dettaglio le modalità di internazionalizzazione delle imprese dell'Emilia-Romagna.

Nel prossimo paragrafo ci concentriamo sulla metodologia adottata per la definizione del campione di imprese di riferimento, così da definire nel merito l'oggetto dell'analisi.

Il paragrafo 3.2 mette in evidenza i principali risultati dell'analisi. Come vedremo, ciascun gruppo di imprese, selezionate in base alla tipologia di internazionalizzazione praticata, presenta caratteristiche diverse quanto a profilo strutturale e risultati economici. Le imprese internazionalizzate sono state poi ripartite su base provinciale e per filiera produttiva di appartenenza, così da ottenere degli indicatori di specializzazione territoriale e produttiva.

Nel paragrafo 3.3 è stato affrontato il tema della dimensione di impresa, che come evidenziato nel precedente capitolo, rappresenta un fattore competitivo fondamentale, in quanto direttamente collegato alla performance economica dell'impresa. Riducendo il

divario dimensionale esistente tra il gruppo delle imprese internazionalizzate e quello delle imprese domestiche, osserviamo anche una riduzione del divario di performance economica dei due gruppi.

Quanto emerso dall'analisi dei dati fino a questo punto, ci conduce a formulare alcune considerazioni conclusive (paragrafo 3.4), che rappresentano la premessa fondamentale per il successivo capitolo.

3.1 La vocazione all'internazionalizzazione produttiva delle società di capitale dell'Emilia-Romagna: il campione di riferimento

Vale qui una precisazione fondamentale dal punto di vista metodologico.

Quando parliamo di internazionalizzazione parliamo di internazionalizzazione produttiva, non commerciale. L'impresa che si è internazionalizzata nella presente ipotesi di ricerca è dunque quella che ha acquisito lo status di impresa multinazionale (a prescindere dal fatto che commerci o meno con l'estero). Ovvero, in base alla definizione data nel precedente capitolo, quella che detiene (almeno) una partecipazione pari o superiore al 10% del capitale sociale di un'impresa estera (come conseguenza dunque di un investimento diretto verso l'estero o "in uscita"), o che abbia nell'ambito della propria compagine azionaria (almeno) un azionista straniero che disponga del 10% o più del capitale sociale (come conseguenza di un investimento diretto dall'estero o "in entrata").

Dunque l'oggetto della presente ricerca non sono le imprese esportatrici (o importatrici), nel senso delle imprese che risultano internazionalizzate *esclusivamente* da un punto di vista commerciale, una modalità che si estrinseca puramente in un aumento del giro di affari dell'impresa.

Allo stesso tempo non prendiamo in considerazione le forme cosiddette di "internazionalizzazione leggera", ovvero quell'ampia gamma di relazioni industriali tra imprese di tipo *non equity*, che non traducendosi in legami patrimoniali "formali", risultano di difficile identificazione e catalogazione (se non per mezzo di apposite indagini campionarie).

La fonte informativa utilizzata per i dati a livello d'impresa è la banca dati AIDA – Bureau Van Dijk. Da questa fonte sono state estratte tutte le società di capitale con sede legale in Emilia-Romagna, che hanno depositato il bilancio con riferimento all'annualità 2015 e che presentano un volume di ricavi pari ad almeno un milione di euro. Otteniamo 36.969 società di capitali.

Abbiamo quindi effettuato alcune operazioni di pulizia dei dati. In primo luogo abbiamo eliminato le imprese in liquidazione o inattive o che presentavano errori nell'anagrafica. Il totale delle imprese scende a 34.829 unità.

Per ragioni di disponibilità e robustezza dei dati, nella logica di limitare al massimo il numero di *missing values*, abbiamo dunque centrato il focus dell'analisi sulle imprese aventi un valore del fatturato 2015 almeno pari ad un milione di euro e con un valore aggiunto, sempre nel 2015, non negativo. Tipicamente, infatti, la qualità dell'informazione

a livello d'impresa risulta inversamente proporzionale alla sua dimensione. Inoltre, tra le piccole imprese il numero di quelle internazionalizzate risulta proporzionalmente molto inferiore (rispetto alle medio-grandi), per cui l'eliminazione di quelle con fatturato inferiore al milione di euro, comporta una perdita d'informazione poco significativa relativamente al livello di internazionalizzazione produttiva del sistema produttivo regionale. Infine abbiamo ulteriormente rifinito il dataset eliminando alcune imprese che presentavano valori *outlier* (fuori anomali fuori scala).

Al termine del processo di pulizia, il nostro campione comprende 18.361 società di capitali.

Mentre il campione usato nel precedente capitolo (il medesimo che useremo anche nel quarto capitolo), rappresenta un panel di imprese (in quanto osservate lungo l'intervallo 2008-2015), in questo caso il campione comprende dati in *cross-section*, mancando la dimensione della dinamica temporale, dato che le imprese sono osservate unicamente in relazione all'anno 2015.

Per avere un'indicazione del "peso" del nostro campione sul sistema economico complessivo della regione Emilia-Romagna, un utile riferimento è fornito dal valore aggiunto. Nel 2015 il valore aggiunto aggregato delle imprese del campione ammonta a 52,3 miliardi di euro, a valori correnti, che possono essere messi in relazione con i 134 miliardi di euro di valore aggiunto (sempre a valori correnti), prodotti dal sistema economico dell'Emilia-Romagna nella sua totalità (fonte: Istat, conti economici territoriali). Il nostro campione vale dunque il 39,0% del valore aggiunto totale dell'"universo", nel quale rientra peraltro anche la quota spettante alla Pubblica Amministrazione: è dunque plausibile stimare che il campione considerato copra oltre la metà del valore aggiunto prodotto dalla componente privata del sistema economico dell'Emilia-Romagna.

La banca dati AIDA offre un'informazione decisiva per la finalità di questa ricerca: consente di sapere se l'impresa ha un azionista di origine straniera (impresa o persona giuridica), nella compagine societaria e/o partecipazioni in (almeno) un'impresa estera (o persona giuridica), permettendo peraltro di filtrare il risultato per soglie di partecipazione.

A partire da questa informazione è quindi possibile selezionare l'insieme delle imprese internazionalizzate in entrata (ovvero con almeno un azionista straniero), in uscita (ovvero con almeno una partecipazione in un'impresa estera), o in entrambe le direzioni. La soglia selettiva della partecipazione azionaria è quella del 10% del capitale sociale,

che abbiamo assunto come livello qualificante dell'investimento diretto estero, in linea con la normativa internazionale di riferimento⁴².

Un primo obiettivo dell'analisi consiste nel fare una rassegna delle imprese regionali a vocazione internazionale, classificando ciascuna azienda in base al suo status proprietario:

- *impresa domestica (Non-IDE)*
- *impresa internazionalizzata in uscita (IDE_Out)*
- *impresa internazionalizzata in entrata (IDE_In),*
- *impresa internazionalizzata sia in uscita che in entrata (IDE_In&Out).*

Al 31 dicembre 2015 risultano internazionalizzate, nelle tre fattispecie considerate, 2.253 imprese, il 12,3% del totale del campione. Il peso economico delle stesse è però molto maggiore. Valgono 97,3 miliardi di euro di fatturato (il 46,2% del totale) e oltre 310 mila addetti (il 42,3% del totale).

Le aziende internazionalizzate esibiscono quindi una maggior scala dimensionale. Tale aspetto appare in linea con quanto abbiamo messo in evidenza nelle precedenti pagine: l'approccio con l'estero richiede investimenti aggiuntivi in termini di funzioni e personale dedicato, che si configurano come costi fissi irrecuperabili (*sunk cost*, letteralmente costi affondati). Questi costi addizionali possono essere sostenuti e ammortizzati solo a fronte di un certo volume di produzione.

Tabella 23 – Imprese del campione per tipologia di internazionalizzazione, valori aggregati (dati 2015, fonte: elaborazione propria su dati AIDA)

Tipologia di internazionalizzazione	Imprese		Fatturato		Dipendenti	
	Numero	quota%	Valore (migliaia di euro)	quota%	Dipendenti	quota%
IDE Out	996	5,4%	55.166.389	26,2%	199.564	27,2%
IDE In	1.056	5,8%	23.598.922	11,2%	62.562	8,5%
IDE In&Out	201	1,1%	18.541.299	8,8%	48.695	6,6%
Totale IDE	2.253	12,3%	97.306.609	46,2%	310.821	42,3%
Non-IDE	16.108	87,7%	113.381.198	53,8%	423.759	57,7%
Tot imprese	18.361	100,0%	210.687.807	100,0%	734.580	100,0%

⁴² Le linee guida per la produzione delle statistiche sono basate sul Manuale della bilancia dei pagamenti del Fondo Monetario Internazionale e sulla Benchmark definition dell'OCSE (2008). Secondo questi standard internazionali i legami di partecipazione che danno luogo a un rapporto di investimento diretto e ad un interesse duraturo, sono tutti quelli in cui la quota detenuta dall'investitore nel capitale sociale dell'impresa partecipata è superiore o uguale al 10%.

E' interessante notare che anche nell'ambito delle imprese internazionalizzate si riscontra un elevato livello di variabilità quanto al profilo strutturale delle imprese. Quelle nettamente più strutturate in termini dimensionali sono le imprese internazionalizzate in ambo i sensi: in media hanno un fatturato di quasi 100 milioni di euro e si avvicinano alla soglia dei 250 dipendenti. Si tratta per la gran parte delle imprese che hanno assunto lo status di multinazionale da più tempo e anche in virtù di questo risultano maggiormente integrate nelle catene del valore internazionali.

All'opposto si collocano le imprese internazionalizzate in entrata che presentano valori medi per impresa con ordini di grandezza pari a circa un quarto di quelli delle multinazionali In&Out. Molte di queste del resto sono affiliate di imprese estere costituite in regione prevalentemente per fini distributivi, la cui ratio cioè si riallaccia ad una logica investimento del tipo *market seeking* e dunque fisiologicamente con dimensioni più limitate.

In una posizione intermedia si collocano le imprese internazionalizzate in uscita, che presentano valori medi molto significativi in termini assoluti, come dicevamo necessari per sostenere reti produttive lunghe e conseguenti strutture organizzative complesse.

Tabella 24 – Imprese del campione per tipologia di internazionalizzazione, valori medi per impresa (dati 2015, fonte: elaborazione propria su dati AIDA)

Tipologia di internazionalizzazione	Fatturato	Valore aggiunto	Dipendenti
	valor medio per impresa (migliaia di euro)	valor medio per impresa (migliaia di euro)	valor medio per impresa
IDE Out	55.388	16.883	200
IDE In	22.347	5.628	59
IDE In&Out	92.245	24.234	242
Totale IDE	43.190	12.264	138
Non-IDE	7.039	1.531	26
Tot imprese	11.475	2.848	40

3.2 Risultati

Una volta classificate le imprese del campione in base al fatto che siano o meno multinazionali e a quale tipologia appartengano, il passaggio successivo consiste nel verificare attraverso l'analisi dei principali indicatori di bilancio, se le imprese internazionalizzate, con riferimento a ciascuno dei gruppi prima individuati, presentino un profilo strutturale e risultati economici differenziati rispetto a quelle non internazionalizzate.

Ad ogni impresa sono state infatti associate alcune variabili economico-finanziarie tratte dal bilancio di esercizio, che risultassero utili per sintetizzare il profilo strutturale e la performance economica dell'impresa, anche prendendo spunto dalla letteratura di riferimento (Cainelli, 2012).

I grafici seguenti prendono in considerazione alcune variabili o indicatori di bilancio, tra quelli di uso più comune, relativamente a ciascun gruppo di imprese. Per completezza abbiamo considerato anche il gruppo complessivo delle aziende internazionalizzate, ed il campione totale, così da esplicitare al meglio le differenze.

Un primo aspetto significativo deriva dall'analisi dei livelli di integrazione verticale dell'impresa, determinato dal rapporto tra valore aggiunto e fatturato. Le imprese internazionalizzate esibiscono un valore vicino al 30%, di quasi dieci punti superiore a quello delle imprese domestiche. Una spiegazione plausibile è che le prime siano collocate in settori e in fasi più a monte nell'ambito della catena del valore, così da trattenere al loro interno una quota maggiore di valore aggiunto.

Figura 60 – Livello di integrazione verticale per gruppo di impresa (Valore aggiunto/Fatturato, valor medio per impresa 2015, fonte: elaborazione propria su dati AIDA)

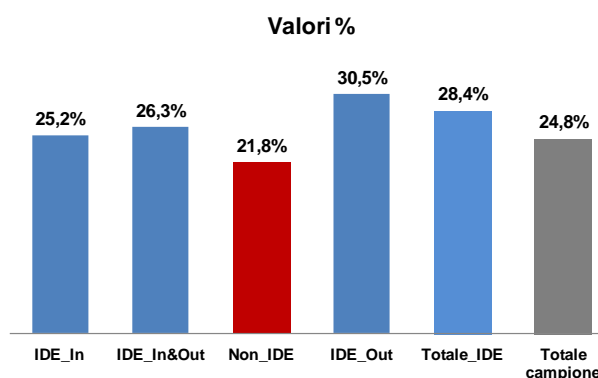
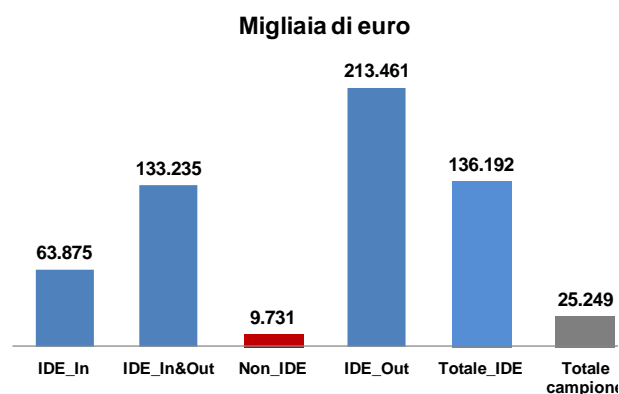


Figura 61 – Livello delle Attività per gruppo di impresa (Totale Attività, valor medio per impresa, migliaia di euro 2015, fonte: elaborazione propria su dati AIDA)



In termini di profilo strutturale emerge in tutta evidenza come la maggior dimensione aziendale delle imprese multinazionali si accompagni in media ad una dotazione in termini di *assets* molto più significativa rispetto alle imprese domestiche. Da notare che il gruppo con i valori medi più elevati è quello delle aziende internazionalizzate in uscita.

Il divario tra imprese multinazionali e domestiche è molto significativo anche relativamente al livello di patrimonializzazione, con valori pari ad anche venti volte quelli medi delle imprese domestiche. In questo caso a primeggiare sono le imprese internazionalizzate sia in uscita che in entrata, che evidentemente, rispetto a quelle internazionalizzate solo in uscita, presentano dei valori del passivo (totale, dello stato patrimoniale) in media più contenuti.

Le imprese multinazionali evidenziano una struttura finanziaria più equilibrata rispetto alle domestiche. Esse infatti fanno minor ricorso (in media) al capitale di terzi per finanziarsi rispetto alle imprese non internazionalizzate. La categoria più virtuosa è quella delle IDE_In&Out; le IDE_In sono quelle più vicine ai valori delle Non_IDE.

Figura 62 – Livello di Patrimonializzazione per gruppo di impresa (Patrimonio netto, valor medio per impresa, migliaia di euro 2015, fonte: elaborazione propria su dati AIDA)

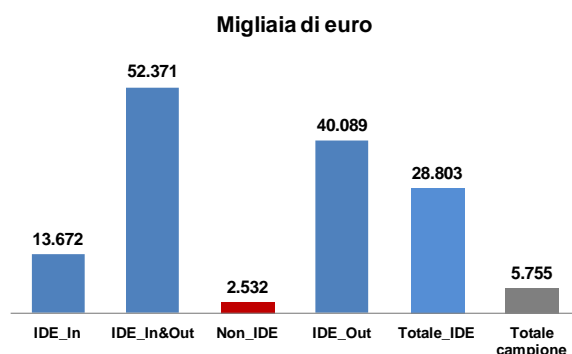
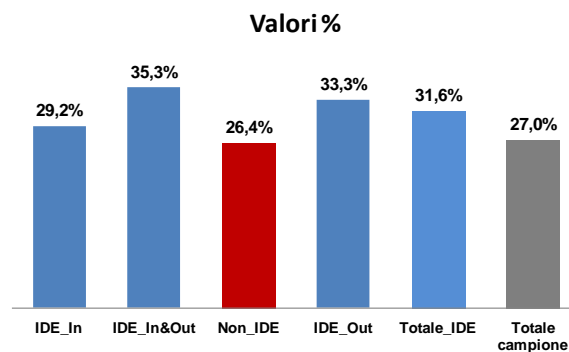


Figura 63 – Livello di (in)dipendenza finanziaria per gruppo di impresa (numero indice, 0% = tot dipendenza da capitale di terzi; 100% = tot capitale proprio, valor medio per impresa 2015, fonte: elaborazione propria su dati AIDA)



In termini di redditività le differenze tra i gruppi si confermano molto significative. Tutte le tipologie di imprese multinazionali evidenziano un utile medio di molto superiore rispetto alle imprese domestiche. I dati tuttavia mostrano un alto grado di variabilità anche tra le diverse tipologie di imprese multinazionali. Al vertice si collocano le imprese IDE_In&Out con oltre 4 milioni di euro medi, mentre all'estremo opposto si posizionano le IDE_In con circa 650 mila euro. La redditività sostanzialmente inferiore delle imprese internazionalizzate in entrata rispetto alla media delle altre imprese multinazionali, può dipendere anche da operazioni di *transfer pricing* messe in atto da parte delle case madri estere: è sempre più frequente infatti la situazione per cui nell'ottica di ridurre il carico fiscale del gruppo societario (di cui l'impresa partecipata dall'estero fa parte), l'imponibile

venga concentrato nei Paesi a più bassa fiscalità d'impresa (e dunque "spostato" da un Paese come l'Italia che presenta una tassazione in linea con gli standard internazionali).

Infine anche la produttività del lavoro, misurata in termini di valor aggiunto per dipendente è superiore relativamente a tutte le tipologie di imprese IDE. Si tratta di un dato molto significativo, in quanto non risulta direttamente condizionato del fattore dimensionale dell'impresa e sancisce in modo inequivocabile la maggior produttività delle imprese multinazionali rispetto a quelle domestiche, in linea con le evidenze teoriche ed empiriche presenti nella letteratura economica di riferimento, come si vedrà nel prossimo capitolo.

Figura 64 – Livello di Redditività per gruppo di impresa (Utile/perdita di esercizio, valor medio per impresa, migliaia di euro 2015, fonte: elaborazione propria su dati AIDA)

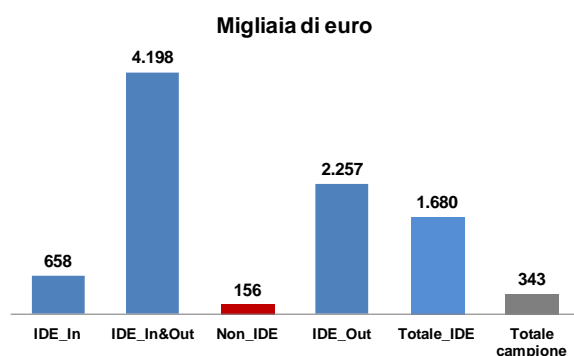
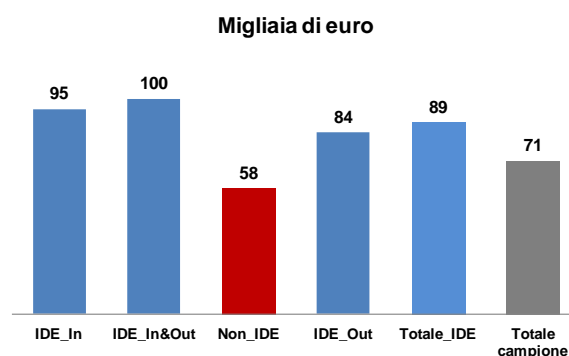


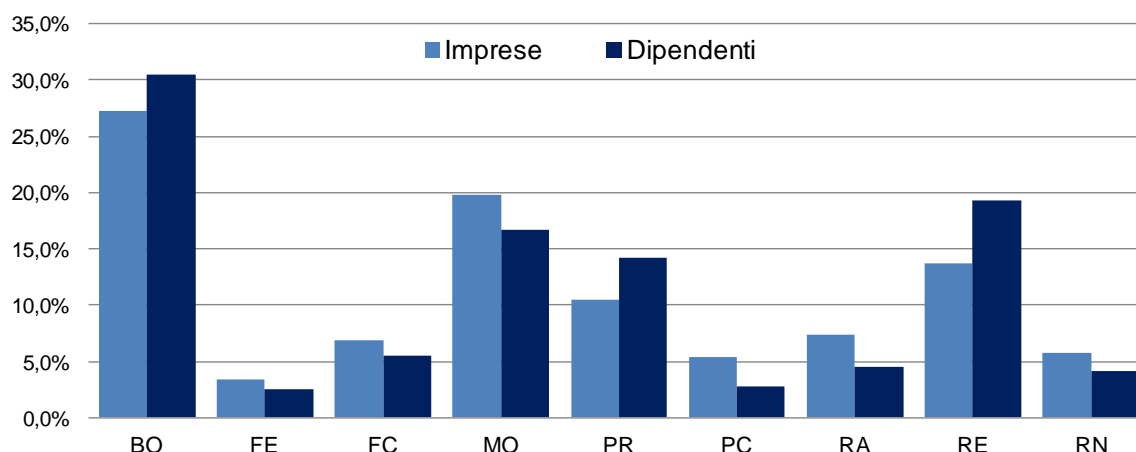
Figura 65 – Livello di Produttività del lavoro (Valore aggiunto per dipendente, valor medio per impresa, migliaia di euro, 2015, fonte: elaborazione propria su dati AIDA)



Passiamo quindi all'analisi del campione dal punto di vista della distribuzione territoriale delle imprese.

La provincia con il maggior numero di imprese multinazionali è Bologna, seguita da Modena e Reggio Emilia. Con 1.368 imprese per un totale di oltre 200 mila dipendenti, queste tre province valgono per il 60,7% delle imprese ed il 66,4% dei dipendenti totali. L'area di maggior concentrazione delle multinazionali, in particolare in termini di dipendenti, risulta quindi la parte centrale dell'Emilia, che rappresenta il cuore dell'industria manifatturiera della regione. Nel dettaglio Bologna concentra il 27,3% delle imprese e il 30,4% dei dipendenti totali, valori sostanzialmente in linea con il numero complessivo di unità produttive insediate nella medesima provincia. In questo senso Bologna non pare svolgere il ruolo di polo di attrazione degli investimenti esteri come per esempio accade nel caso di altri capoluoghi di regione, a partire dai casi emblematici di Roma e Milano. Una circostanza del genere rappresenta l'altra faccia della medaglia dell'elevata diffusione sul territorio regionale di addensamenti produttivi e specializzazioni manifatturiere distribuite, come è noto, diffusamente nell'ambito di diverse province.

Figura 66 – Distribuzione delle imprese internazionalizzate e relativi dipendenti per provincia (valori % 2015, fonte: elaborazione propria su dati AIDA)



La tabella successiva mette in evidenza l'analisi della vocazione all'internazionalizzazione produttiva delle imprese regionali, misurata dall'indice di specializzazione calcolato in base ai dipendenti delle società di capitale localizzate in ciascuna provincia.

Tre province, Reggio Emilia, Parma e Bologna, evidenziano un indice superiore all'unità e dunque una proporzione relativamente più elevata di dipendenti impiegati presso imprese multinazionali. Questo per quanto riguarda il Totale_IDE (cioè l'insieme delle multinazionali del nostro campione).

Reggio Emilia, seguita da Bologna, presenta la specializzazione più elevata negli IDE_Out delineandosi come sistemi di impresa più predisposti alla "conquista" che ad "essere conquistati", in quanto più orientati verso gli investimenti in uscita che in entrata.

Tabella 25 – Specializzazione territoriale per gruppo di imprese (indicatore di specializzazione in termini di dipendenti à la Balassa, 2015, fonte: elaborazione propria su dati AIDA)

	Totale_IDE	IDE_Out	IDE_In	IDE_In&Out
Bologna	1,2	1,3	1,3	0,6
Ferrara	0,7	0,5	0,6	1,5
Forlì-Cesena	0,7	0,5	1,4	0,3
Modena	0,9	0,8	1,0	1,3
Parma	1,2	1,0	0,7	2,6
Piacenza	0,6	0,4	0,9	1,1
Ravenna	0,6	0,5	0,7	0,6
Reggio nell'Emilia	1,3	1,6	0,8	0,7
Rimini	0,8	0,8	0,7	0,8
Emilia-Romagna	1,0	1,0	1,0	1,0

Al contrario, Forlì-Cesena, seguita sempre da Bologna, risulta la provincia più specializzata negli IDE_In, ovvero negli investimenti esteri in entrata, candidandosi come sistema imprenditoriale “più conquistato che conquistatore”.

Per quanto riguarda le imprese IDE_In&Out, si mette in luce la provincia di Parma, che del resto è sede di alcune delle più importanti e grandi imprese di tutta l’Emilia-Romagna, seguita a distanza da Ferrara e Modena.

Nel seguito il focus dell’analisi si concentra sulle specializzazioni produttive delle imprese multinazionali del campione.

Abbiamo preso in considerazione le principali filiere produttive dell’Emilia-Romagna⁴³, che insieme comprendono le vocazioni produttive della regione e osservato la distribuzione delle imprese internazionalizzate e dei relativi dipendenti per ciascuna filiera.

Alle sei filiere considerate, vanno poi aggiunti due settori residuali, uno nel campo delle attività industriali, *Altro industria* (essenzialmente industria del legno e della carta, chimica e materie plastiche, gestione di acqua, energia e rifiuti) ed uno in quello del terziario, *Altri servizi* (commercio, alberghi e ristoranti, logistica e finanza).

La quota più consistente di imprese e dipendenti si concentra nelle produzioni che rientrano nella filiera meccanica (rispettivamente il 36,0% ed il 29,4% del totale), che risulta qui declinata secondo un’accezione molto estesa, che ricomprende anche la mecatronica, l’*automotive* ed una ampia gamma di macchinari e apparecchiature.

In seconda posizione per numerosità si colloca il settore residuale degli Altri servizi (con il 24,2% delle imprese e il 28,7% dei dipendenti), principalmente perchè ingloba il settore del Commercio. Esso ricomprende infatti la gran parte delle imprese internazionalizzate in entrata, che per loro natura tendono a essere imprese di distribuzione, finalizzate a coprire il mercato regionale e nazionale.

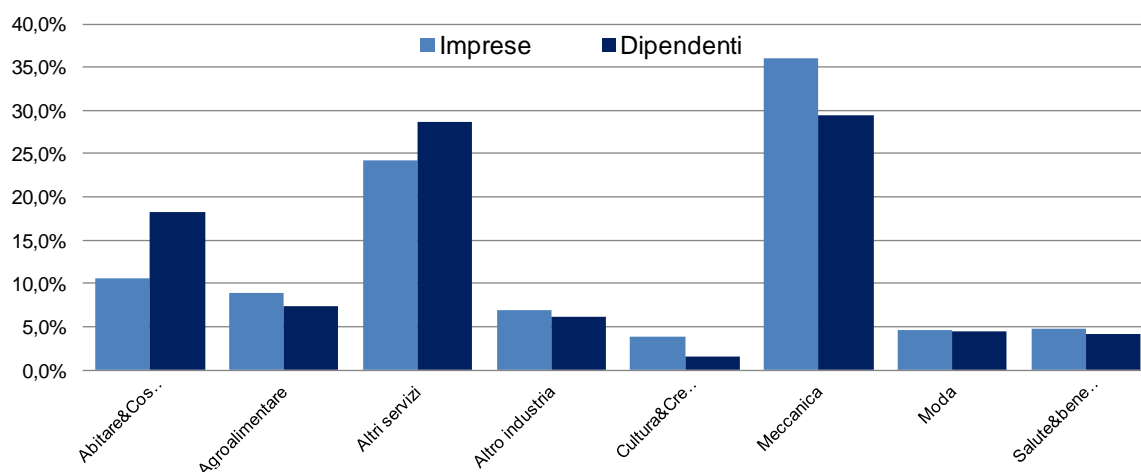
In terza posizione si colloca la filiera Abitare&Costruzioni (con il 10,6% delle imprese e il 18,2% dei dipendenti), che ricomprende tra gli altri il settore dei prodotti in ceramica rispetto al quale, come illustrato nello scorso capitolo, il sistema produttivo regionale vanta una leadership mondiale.

Segue la filiera Agroalimentare (con l’ 8,9% delle imprese e il 7,4% dei dipendenti), alla quale afferiscono alcune delle principali eccellenze produttive della regione e via via le

⁴³ Si tratta della tassonomia ideata da ERVET SpA, società in house della Regione Emilia-Romagna. In Appendice sono presenti i dettagli dei codici Ateco 2007 (Istat), che compongono ciascuna filiera.

restanti filiere, con quote decrescenti ma tutt'altro che irrilevanti, ciascuna con al proprio interno imprese di primaria importanza.

Figura 67 – Distribuzione delle imprese internazionalizzate e relativi dipendenti per filiera produttiva (valori % 2015, fonte: elaborazione propria su dati AIDA)



Riproponiamo la stessa tipologia di indicatore di specializzazione prima calcolato in chiave territoriale, dal punto di vista della specializzazione per filiera produttiva, sempre con riferimento al numero dei dipendenti delle diverse tipologie di impresa multinazionale.

Se consideriamo l'insieme di tutte le imprese internazionalizzate del campione, tre filiere risultano specializzate rispetto alla media regionale: Meccanica, Moda e Abitare&Costruzioni, oltre al settore residuale Altro industria.

Le imprese della filiera Abitare&Costruzioni evidenziano il più alto grado di specializzazione relativamente agli IDE_Out, al contrario di quelle appartenenti alle filiere Cultura&Creatività e Salute&Benessere.

Le filiere della Meccanica e della Moda sono le più specializzate in termini di IDE_In (insieme con il settore residuale Altro industria) e IDE_In&Out, candidandosi dunque come quelle con la più spiccata vocazione all'internazionalizzazione in assoluto.

In media le imprese dell' Agroalimentare, della Cultura&Creatività e della Salute&Benessere sono quelle più orientate al mercato domestico.

Tabella 26 – Specializzazione per filiera produttiva per gruppo di imprese (indicatore di specializzazione in termini di dipendenti à la Balassa, 2015, fonte: elaborazione propria su dati AIDA)

	Totale_IDE	IDE_Out	IDE_In	IDE_In&Out
Abitare&Costruzioni	1,1	1,3	0,6	1,0
Agroalimentare	0,8	0,9	0,3	0,7
Altri servizi*	1,0	1,1	1,0	0,3
Altro industria**	1,2	1,1	1,5	1,1
Cultura&Creatività	0,5	0,4	0,8	0,4
Meccanica	1,2	1,0	1,4	1,9
Moda	1,2	1,1	1,4	1,5
Salute&Benessere	0,5	0,3	1,0	0,8
Totale economia	1,0	1,0	1,0	1,0

*principalmente commercio, alberghi e ristoranti, logistica e finanza

** principalmente industria del legno e della carta, chimica e materie plastiche, gestione di acqua, energia e rifiuti

3.3 Il fattore della dimensione d'impresa

Siamo ora nelle condizioni di dare una prima risposta alla domanda che ci eravamo posti al termine del secondo capitolo.

L'evidenza empirica dimostra come, in media, lo status di impresa multinazionale tenda ad associarsi a risultati economici migliori rispetto a quelli associati alle imprese domestiche.

In questo senso i dati sono chiari: sostanzialmente tutte le variabili di performance considerate, si pensi in particolare alla redditività, alla produttività del lavoro e alla solidità della struttura finanziaria, premiano le imprese multinazionali.

Con eguale evidenza risulta che le multinazionali siano caratterizzate da una struttura aziendale in media significativamente più grande, rispetto alle imprese domestiche, sia che si guardi al giro d'affari, al numero medio di dipendenti, al valore delle attività e al livello di patrimonializzazione.

Questa ultima considerazione assume un valore centrale nell'ambito del ragionamento svolto sino a qui.

Alla fine del secondo capitolo abbiamo messo in evidenza la crescente divaricazione nei risultati economici delle imprese nel corso dell'ultimo decennio, associata ad un aumento del livello di concentrazione dei medesimi. Abbiamo dunque verificato quanto la dimensione aziendale rappresenti un elemento selettivo della performance economica delle imprese, ovvero una chiave di lettura di questo processo di allargamento del divario negli andamenti dei risultati aziendali (di polarizzazione appunto).

In altre parole è vero che le imprese internazionalizzate in media risultano più performanti delle imprese domestiche, ma è anche vero che esse risultano in media più grandi e strutturate e che ad una dimensione maggiore si associa (in media) una performance economica migliore.

Ecco allora la questione centrale del ragionamento: le imprese internazionalizzate presentano risultati economici migliori in relazione al loro status di multinazionali o come conseguenza di una dimensione aziendale in media più significativa rispetto alle imprese domestiche?

Qual'è il fattore discriminante della performance: la multinazionalità o la dimensione dell'impresa?

Alla luce di questa riflessione, una strada tramite cui perfezionare l'analisi, può consistere nel mettere a confronto le imprese multinazionali con un sottoinsieme di imprese domestiche che presentino una dimensione aziendale simile, così da provare a "sterilizzare" il fattore dimensionale.

In questa ottica la seguente tabella indica tre differenti gruppi d'impresa: quello delle multinazionali già considerato (2.253 società di capitale), quello dell'impresa domestiche già considerato (16.108 società di capitale) ed infine il sottoinsieme di quest'ultimo, costituito dalle imprese domestiche con un fatturato 2015 pari ad almeno 12 milioni di euro. Sono in tutto 1.554 società di capitale, con un fatturato medio di 43,2 milioni di euro, identico al quello delle imprese multinazionali.

Tabella 27 – Imprese del campione per tipologia, valori medi per impresa (dati 2015, fonte: elaborazione propria su dati AIDA)

Tipologia di internazionalizzazione	Imprese	Fatturato	Valore aggiunto	Dipendenti
	Numero	valor medio per impresa (migliaia di euro)	valor medio per impresa (migliaia di euro)	valor medio per impresa
Totale_IDE	2.253	43.190	12.264	138
Non_IDE_GRANDI	1.554	43.161	7.674	112
Non_IDE_TOTALE	16.108	7.039	1.531	26

Le figure seguenti ripropongono le medesime variabili considerate nel precedente paragrafo, declinate però relativamente ai tre gruppi di imprese sopra esposti.

Con l'eccezione del livello di integrazione verticale (i cui valori risultano di difficile interpretazione), per tutte le altre variabili il gruppo delle imprese domestiche "grandi" si colloca in una posizione intermedia tra quello delle multinazionali e quello delle domestiche "totali". In particolare in termini di redditività e produttività del lavoro, il miglioramento delle domestiche grandi su quelle totali, è significativo.

Figura 68 – Livello di integrazione verticale per gruppo di impresa (Valore aggiunto/Fatturato, valor medio per impresa 2015, fonte: elaborazione propria su dati AIDA)

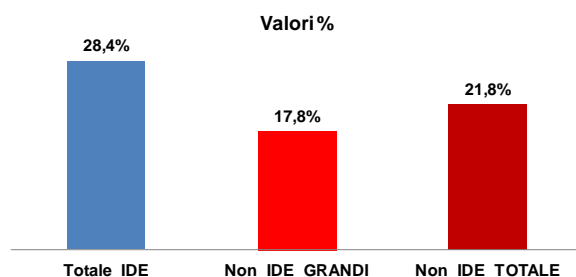


Figura 69 – Livello delle Attività per gruppo di impresa (Totale Attività, valor medio per impresa, migliaia di euro 2015, fonte: elaborazione propria su dati AIDA)

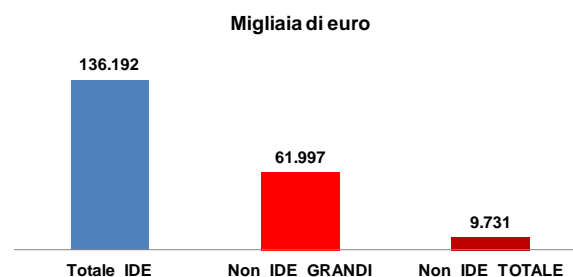


Figura 70 – Livello di Patrimonializzazione per gruppo di impresa (Patrimonio netto, valor medio per impresa, migliaia di euro 2015, fonte: elaborazione propria su dati AIDA)

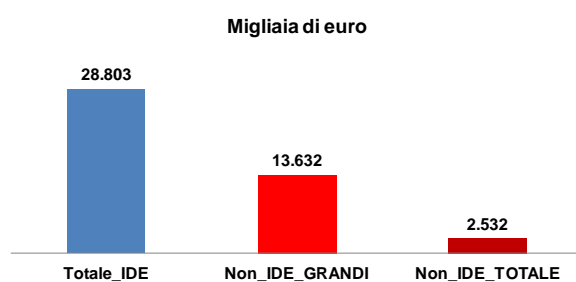


Figura 71 – Livello di (in) dipendenza finanziaria per gruppo di impresa (numero indice, 0% = tot dipendenza da capitale di terzi; 100% = tot capitale proprio, valor medio per impresa 2015, fonte: elaborazione propria su dati AIDA)

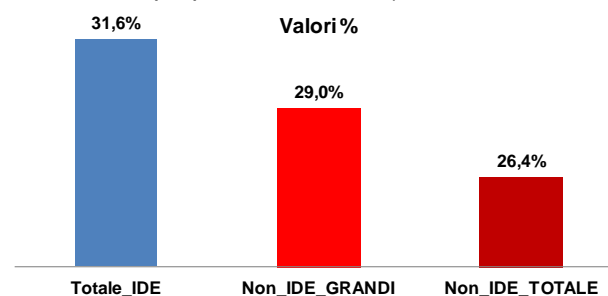


Figura 72 – Livello di Redditività per gruppo di impresa (Utile/perdita di esercizio, valor medio per impresa, migliaia di euro 2015, fonte: elaborazione propria su dati AIDA)

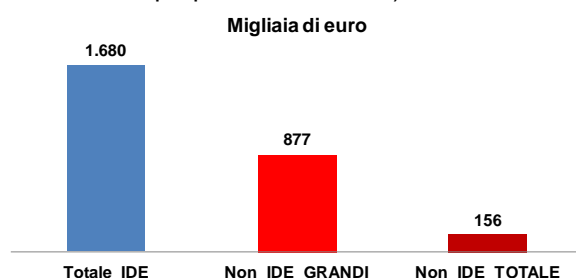
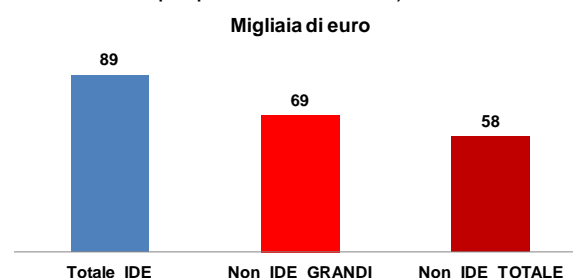


Figura 73 – Livello di Produttività del lavoro (Valore aggiunto per dipendente, valor medio per impresa, migliaia di euro, 2015, fonte: elaborazione propria su dati AIDA)



Da questo primo tentativo di neutralizzare il fattore dimensionale nel confronto tra multinazionali e imprese domestiche, troviamo dunque conferma del ruolo fondamentale della dimensione aziendale nel determinare i risultati economici dell'impresa.

Tuttavia i divari nei risultati economici dei gruppi si riducono ma non scompaiono: le aziende internazionalizzate risultano in media comunque più performanti anche rispetto alle imprese domestiche di pari dimensione.

3.4 Le principali evidenze dell'analisi descrittiva: alcune considerazioni

I primi risultati dell'analisi empirica risultano dunque coerenti con la nostra ipotesi di lavoro, evidenziando come in media il gruppo delle imprese internazionalizzate manifesti performance economiche migliori rispetto al gruppo delle imprese domestiche, sia in termini di redditività che di solidità patrimoniale e finanziaria.

Allo stesso tempo si è riflettuto sulla possibilità che non sia tanto lo status di multinazionale dell'impresa a determinare un premio in termini di risultati economici, quanto il fattore dimensionale che risulta a sua volta correlato positivamente con le imprese multinazionali. In altre parole il fattore della multinazionalità è un fattore discriminante in termini di performance o è piuttosto la dimensione a giocare un ruolo decisivo e semplicemente l'internazionalizzazione è un elemento che con più probabilità si abbina ad un'impresa di grandi dimensioni ?

La questione centrale consiste dunque nel capire se le imprese internazionalizzate esibiscono migliori performance economiche per il fatto stesso che sono in media *più grandi* (evidenza empirica inequivocabile), o invece il fattore della multinazionalità gioca un qualche ruolo, *ceteris paribus*.

E' un quesito che compare tale e quale anche nell'ambito della letteratura economica, per esempio nel campo dell' *international business*.

Glaum and Oesterle (2007), in una rassegna dei principali contributi sul tema, ritrovano i due differenti approcci. Da un lato coloro che privilegiano il *size effect*, in base al quale l'impresa di grandi dimensioni produce a costi più bassi in virtù delle economie di scala e dunque l'internazionalizzazione non è che un mezzo per espandere la propria dimensione, una volta esaurito il mercato domestico. In particolare se l'impresa è localizzata in un Paese piccolo, può essere indotta a internazionalizzarsi ad uno stadio relativamente precoce di sviluppo, così da sfruttare crescenti economie di scala. In sostanza i benefici per l'impresa non derivano dall'internazionalizzazione *in sé*, quanto dall'aumento di dimensione che essa comporta (Hennart, 2007).

Dall'altro lato si collocano quegli autori che vedono nell'internazionalizzazione non solo un aumento di scala produttiva, ma soprattutto la possibilità di sfruttare le circostanze e le opportunità eterogenee che si profilano di volta in volta in diverse parti del mondo. Tale filone di letteratura si ricollega in sostanza all' *OLI approach* (Dunning, 1977), già illustrato nel precedente capitolo.

Per gettare una luce nel merito del quesito enunciato, è però strettamente necessario fare un salto di qualità dal punto di vista metodologico, provando a disegnare un approccio valutativo tramite cui rintracciare la presenza di un effetto causale tra i due fenomeni in base ad una precisa direzionalità: da un lato l'investimento diretto estero tramite cui l'impresa assume lo status di multinazionale, la causa, dall'altro l'esistenza di un eventuale premio in termini di risultati economici nel periodo successivo, l'effetto.

Il salto di qualità consiste cioè nel tentativo di passare da un approccio fondato sulla ricerca di una correlazione, ad uno fondato sulla ricerca di un legame causale.

Questa è la domanda di ricerca che vogliamo affrontare nel prossimo capitolo.

4. IMPRESE INTERNAZIONALIZZATE E RISULTATI ECONOMICI: EVIDENZE EMPIRICHE DA UN PANEL DI SOCIETA DI CAPITALI DELL'EMILIA-ROMAGNA

Nel capitolo precedente abbiamo messo in evidenza l'esistenza di una significativa correlazione tra il fattore della multinazionalità dell'impresa ed i corrispondenti risultati economici: in media le imprese internazionalizzate sono associate a performance economiche complessivamente migliori rispetto alle imprese domestiche.

Allo stesso tempo si è riflettuto sulla possibilità che non sia tanto lo status di multinazionale dell'impresa a determinare un premio in termini di risultati economici, quanto il fattore dimensionale che risulta a sua volta correlato positivamente con le imprese multinazionali.

La questione centrale consiste dunque nel capire se le imprese internazionalizzate evidenziano migliori performance economiche per il fatto stesso che sono in media *più grandi* (evidenza empirica inequivocabile), o invece il fattore della multinazionalità gioca un qualche ruolo, *ceteris paribus*.

Si tratta ora di fare un salto di qualità dal punto di vista metodologico, provando a disegnare un approccio valutativo tramite cui rintracciare la presenza di un effetto causale tra i due fenomeni in base ad una precisa direzionalità:

l'investimento diretto estero tramite cui l'impresa assume lo status di multinazionale (la causa), si traduce e in che misura in un premio in termini di risultati economici nel periodo successivo (l'effetto) ?

Il salto di qualità consiste cioè nel tentativo di passare da un approccio fondato sulla ricerca di una correlazione, ad uno fondato sulla ricerca di un legame causale.

Questa è la domanda di ricerca che vogliamo scogliere nelle prossime pagine.

Il paragrafo 4.1 contiene una rassegna della letteratura economica in materia di internazionalizzazione commerciale e produttiva e performance economiche dell'impresa. Dai primi anni duemila, parallelamente all'incremento del livello di integrazione delle economie su scala globale, i contributi teorici e le analisi empiriche focalizzate sull'argomento, sono andate aumentando considerevolmente.

Il paragrafo 4.2 è dedicato alla concettualizzazione del disegno valutativo tramite cui provare a dare una risposta alla nostra domanda di ricerca. L'analisi empirica degli effetti dell'internazionalizzazione produttiva dell'impresa sulla sua performance economica presenta infatti una serie di problematiche di tipo metodologico che devono essere attentamente considerate.

Nel paragrafo 4.3 presentiamo il dataset contenente i micro-dati utilizzati nell'analisi empirica, con alcune statistiche descrittive riassuntive.

Il paragrafo 4.4 introduce la *Total Factor Productivity (TFP)* o Produttività totale dei fattori, che rappresenta un ulteriore elemento di valutazione della relazione tra internazionalizzazione produttiva e risultati economici dell'impresa. Si tratta, infatti, di una variabile chiave per poter meglio valutare se e in che misura l'internazionalizzazione produttiva di una certa impresa impatta sulla sua performance economica, essendo la *TFP* una misura di sintesi, forse la più completa e rappresentativa della medesima.

Il paragrafo 4.5 approfondisce gli aspetti metodologici del disegno valutativo, presentando la metodologia del *Propensity Score Matching (PSM)*, associata allo stimatore *difference - in - differences*. L'obiettivo finale consiste nel tentativo di "isolare" il fattore della multinazionalità dell'impresa, così da verificare l'esistenza o meno di un premio ex-post in termini di performance economica a favore di quelle imprese che hanno acquisito lo status di imprese multinazionali.

Infine nel paragrafo 4.6 vengono presentati i risultati dell'analisi empirica, basata sull'abbinamento della procedura del *propensity score matching* con lo stimatore *difference - in - differences*.

4.1 Internazionalizzazione e risultati d'impresa: una sintesi dalla letteratura di riferimento

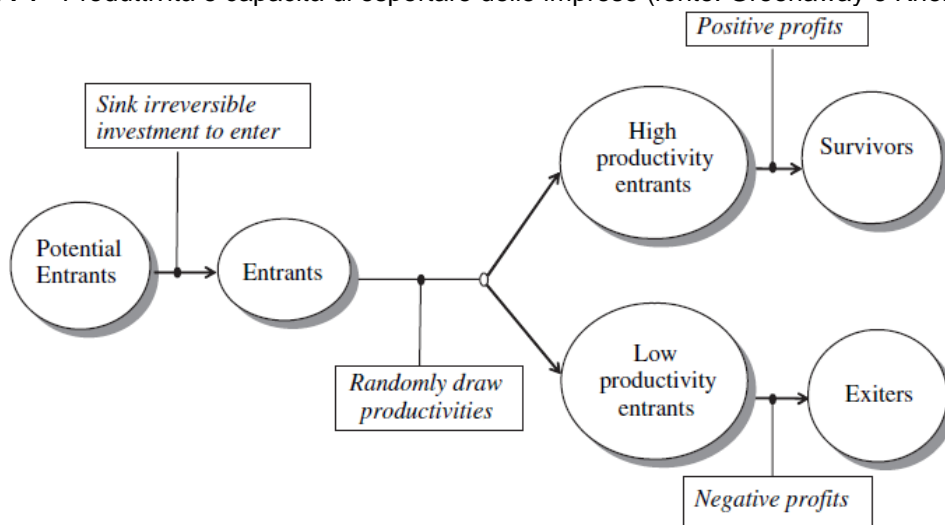
La crescita dei livelli di internazionalizzazione delle principali economie mondiali nel corso degli ultimi 15-20 anni, ha determinato un interesse ed un'attenzione crescente nell'ambito della letteratura economica.

In particolare un ampio filone di letteratura (Borin e Cristadoro, 2014), ha esteso alla fattispecie delle multinazionali le conclusioni che diversi studiosi avevano teorizzato mettendo in evidenza le differenze esistenti tra le imprese esclusivamente concentrate sul mercato domestico e quelle che invece ricavano una quota del loro fatturato dai mercati esteri.

L'approdo di questi studi (tra gli altri Bernard e Jensen, 2004), si fonda sull'evidenza per cui, in un'ampia casistica di Paesi, esiste un grado significativo di eterogeneità tra le imprese in termini di redditività e struttura economica, trasversalmente ai diversi settori produttivi. L'attitudine e la capacità di un'impresa di esportare non dipende tanto dalle caratteristiche del settore o del Paese di appartenenza, quanto dalle peculiarità che contraddistinguono la singola impresa (*"Nations do not trade; it is firms that trade. This simple truth makes it clear that understanding the firm-level facts is essential"* Ottaviano e Mayer, 2007).

Il modello di riferimento in questo filone di letteratura è quello elaborato da Melitz (2003), il cui approccio pionieristico mette in evidenza la stretta correlazione tra produttività e capacità di esportare (Figura 74).

Figura 74 - Produttività e capacità di esportare delle imprese (fonte: Greenaway e Kneller, 2007)



Melitz immagina un'economia costituita da un unico settore di beni *tradable*, nel quale agiscono imprese eterogenee in un regime di concorrenza monopolistica alla Dixit-Stiglitz (1977).

L'eterogeneità delle imprese si sostanzia in un diverso livello di produttività che ciascuna impresa scopre una volta entrata sul mercato. Una differenza fondamentale rispetto alla letteratura precedente, si pensi alla cosiddetta "*New trade theory*" collegata a Krugman (1979), consiste nel fatto che ogni impresa fronteggia dei costi legati alla vendita sui mercati esteri, in linea con l'evidenza empirica sui *sunk costs* (Roberts e Tybout, 1996; Bernard e Jensen, 2004; Bugamelli e Infante, 2002).

Considerata la presenza di costi fissi irreversibili additivi rispetto a quelli necessari per "stare" unicamente sul mercato domestico, le imprese con un livello di produttività sufficiente a pareggiare i costi d'ingresso sul mercato domestico produrranno unicamente per quel mercato, mentre quelle con una produttività superiore alla soglia minima necessaria per ottenere profitti positivi dall'esportazione, venderanno una quota della loro produzione all'estero.

Secondo una prospettiva dinamica, nell'ambito di uno scenario di integrazione economica crescente su scala globale, le esportazioni rappresentano un'opportunità di maggior profitto atteso e come tale inducono una quota di imprese ad entrare sui mercati esteri. Ne scaturisce un graduale incremento del livello competitivo del mercato e quindi un innalzamento della soglia di produttività necessaria per generare profitti.

Le imprese più produttive tenderanno a espandere le rispettive quote di mercato ai danni di quelle meno produttive, che, secondo un classico schema di distruzione creatrice alla Schumpeter, saranno espulse dal mercato.

Il modello elaborato da Helpman *et al.* (2004), recupera estendendolo quello di Melitz, nella misura in cui introduce la possibilità di servire i mercati esteri non solo attraverso il commercio, ma producendo in loco: passa dunque da un concetto di internazionalizzazione declinato su base commerciale ad uno declinato (anche) su base produttiva, per mezzo degli investimenti diretti esteri.

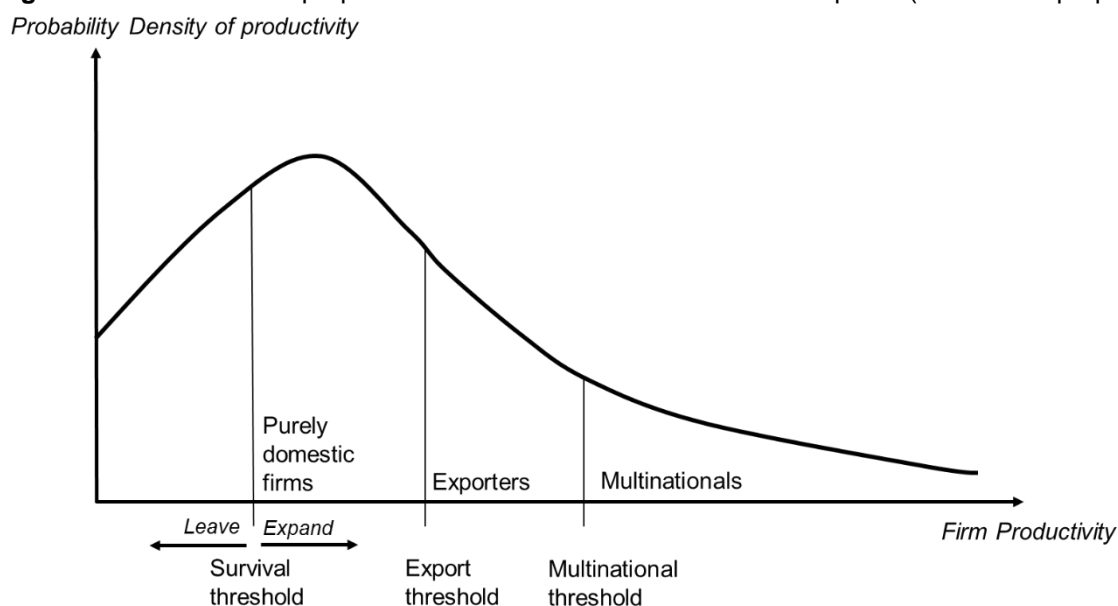
Dove in Melitz l'alto grado di eterogeneità nei livelli di produttività delle imprese seleziona le imprese che esportano da quelle che rimangono focalizzate sul mercato interno, in Helpman i divari di produttività tra le imprese selezionano quelle che esportano da quelle che acquisiscono lo status di multinazionali.

Tra le imprese con un livello di produttività sufficiente per servire i mercati esteri, la scelta tra esportare o effettuare investimenti diretti esteri riflette un *proximity-concentration trade-off* (Brainard, 1997).

Da un lato vanno considerati i maggiori *sunk costs* necessari per avviare la produzione all'estero (od effettuare operazioni di finanza straordinaria con imprese estere preesistenti), dunque rinunciando ad una quota di economie di scala, dall'altro il risparmio derivante dal non dover sopportare i costi variabili connessi all'esportazione dei propri prodotti dal Paese di origine dell'impresa (in primis i costi di trasporto, ma anche le tariffe doganali, gli intermediari etc.).

Per determinati e attendibili valori dei parametri, si ricava un ordinamento gerarchico tra le imprese, in base al quale si determinano tre differenti classi, da quelle meno produttive e (al solito) di minori dimensioni a quelle più grandi e produttive: il primo gruppo raccoglie le imprese che servono solo il mercato interno, nel secondo quelle che esportano pur restando localizzate nel Paese di origine, la terza raccoglie le imprese più produttive e performanti che servono i mercati esteri producendo (anche) fuori dal proprio Paese (Figura 75)

Figura 75 - Produttività e propensione all'internazionalizzazione dell'impresa (fonte: elab. propria)



Il modello appena discusso si presta a spiegare unicamente la fattispecie orizzontale degli investimenti diretti esteri, ovvero quelli motivati dalla volontà di entrare e “coprire” un certo mercato, replicando in loco il processo produttivo (*market seeking* o *market access*). Come abbiamo visto nel capitolo 2, gli IDE, tuttavia, sono anche stimolati dai

divari nelle dotazioni e nel costo dei fattori produttivi tra Paesi, come indicano per esempio i flussi di esportazioni che vanno dalle imprese affiliate alle case madri o anche la concentrazione della spesa in ricerca e sviluppo presso gli *headquarters* delle multinazionali, che dimostrano la presenza di processi produttivi frammentati intra-firm, del tipo ampiamente trattato nel primo capitolo della presente ricerca.

Head and Ries (2003) dimostrano che in presenza di significativi differenziali nei prezzi degli input, le imprese originano investimenti diretti esteri in una logica “verticale”: in base ai loro risultati le multinazionali che hanno localizzato in parte o in tutto la produzione nell’ambito di economie emergenti così da sfruttare i vantaggi di costo del fattore lavoro, mettono in evidenza livelli di produttività più bassi rispetto a quelli delle multinazionali che producono nei Paesi avanzati per servire direttamente quei mercati (IDE orizzontali).

Del resto buona parte delle imprese multinazionali mettono in atto una strategia di tipo misto. Feinberg and Keane (2006) mostrano per esempio che solo il 12% di imprese localizzate in Canada, affiliate estere controllate da multinazionali USA, riflettono una logica di investimento puramente orizzontale, il 19% puramente verticale, mentre il restante 69% sono il frutto di una più complessa strategia integrata. La combinazione strategica di internazionalizzazione scelta dalle imprese multinazionali, dipende chiaramente da una molteplicità di fattori (tra gli altri le dimensioni del mercato estero, i costi di trasporto dei beni finali e dei prodotti intermedi, i diversi livelli di *sunk costs* collegati all’avvio di una fase produttiva all’estero e/o dell’intero processo produttivo), per cui ad un’ampia casistica di modalità di internazionalizzazione produttiva corrispondono livelli di produttività molto differenziati (Grossman and Rossi-Hansberg, 2008).

In generale ciò che qui rileva sottolineare, è l’ampia evidenza empirica a sostegno dell’esistenza di una significativa correlazione tra il fattore della multinazionalità dell’impresa ed il corrispettivo livello di produttività.

Helpman (2004) mette in evidenza, rispetto ad un campione di imprese USA, la presenza di un premio del 15% in termini di produttività del lavoro in favore delle multinazionali sulle imprese (solo) esportatrici e del 40% di queste rispetto alle imprese non internazionalizzate (né dal punto di vista commerciale che produttivo). Girma *et al.* (2005) giungono ad un approdo empirico simile relativamente ad un campione di imprese UK. Kimura e Kiyota (2006), mostrano che le imprese multinazionali giapponesi sono più produttive di quelle domestiche. Relativamente all’Italia, Castellani e Zanfei

(2007) individuano la presenza di un premio positivo per le multinazionali rispetto alle imprese solo esportatrici, ma non trovano evidenza empirica di un vantaggio competitivo di queste ultime rispetto alle imprese domestiche.

Castellani e Giovannetti (2010), confermano l'ipotesi teorica di una gerarchia nei livelli di produttività tra multinazionali, imprese solo esportatrici e imprese domestiche, in particolare per quanto riguarda la produttività del capitale e la densità di personale manageriale e *white-collar* in genere. Conferme del divario di produttività fra imprese giungono anche dalla Germania (Wagner, 2006; Arnold and Hussinger, 2010) e dalla Francia (Engel and Procher, 2012).

Assumendo dunque il livello di produttività come fattore esplicativo sintetico della performance dell'impresa, la letteratura economica di riferimento ravvisa una netta correlazione con lo status di multinazionale dell'impresa medesima.

L'esercizio empirico quantitativo che viene svolto in questo capitolo si propone di compiere un passo ulteriore rispetto alle analisi sopra citate, con l'obiettivo cioè di trasformare la correlazione in causalità: dall'acquisizione dello status di multinazionale, la causa, all'ottenimento di un premio in termini di performance economica da parte dell'impresa neo-multinazionale. Su questo versante la letteratura è relativamente scarsa (Borin e Mancini, 2015),

Da un punto di vista teorico il modello di riferimento rimane il paradigma *Ownership - Location - Internalization*, interpretato non tanto e non solo come pre-condizione per l'investimento diretto estero ("*standard*" *OLI approach*, Dunning 1977, vedi capitolo 2), quanto come canale di trasmissione di una gamma di possibili ricadute dell'investimento diretto estero, tali da determinare un vantaggio competitivo per l'impresa ("*modern*" *OLI approach*, Cantwell and Narula, 2001).

Vale la pena mettere in evidenza tre fattori particolarmente significativi.

Innanzitutto le motivazioni che rimandano all'ottimizzazione del processo produttivo in termini di efficienza complessiva da monte a valle. Ogni impresa può decidere se e quali fasi della produzione delocalizzare (*trading tasks*), sulla base di valutazioni costo/beneficio dell'intera catena del valore. La delocalizzazione di una certa *task* produttiva da parte della casa madre libera risorse che possono essere più utilmente impiegate in altre attività, in particolare in quelle più redditizie, incrementando il grado di efficienza (leggi produttività) complessiva dell'impresa (Grossman and Rossi-Hansberg,

2008). La continua riduzione dei costi di movimentazione delle merci e delle informazioni, che come abbiamo visto nel primo capitolo, ha favorito la frammentazione dei processi produttivi, comprimendo i costi di transazione e coordinamento delle attività su scala globale, può contribuire ad ampliare il vantaggio competitivo delle imprese multinazionali rispetto a quelle attive solamente nel mercato domestico.

Va poi considerato il tema dell'assorbimento di nuova conoscenza, sotto-forma di brevetti, licenze, tecnologie, buone pratiche e capitale immateriale in senso lato. Secondo questo approccio l'investimento diretto estero può essere seguito da una fase di apprendimento e ristrutturazione aziendale, tale da determinare un premio in termini di una maggior produttività complessiva dell'impresa multinazionale.

Last but non least, è opportuno ribadire la tematica sempre più strategica del potere di mercato. In questo senso l'investimento diretto estero diventa lo strumento tramite cui saldare gli interessi congiunti di due (o più imprese) che decidono di "allearsi", tipicamente tramite operazioni di M&A, per incrementare la propria quota di mercato, così da poter praticare politiche di prezzo più remunerative (per esempio). Alcuni settori si prestano in particolar modo ad ospitare forme più o meno spinte di oligopolio (per esempio quelli che prevedono alte barriere all'entrata) e dunque con più probabilità gli IDE che interessano le imprese di quei settori possono tradursi in vantaggi competitivi derivanti da politiche di prezzo più favorevoli per l'impresa multinazionale.

Gli studi empirici che affrontano espressamente il quesito dell'esistenza di un premio ex-post per l'impresa neo-multinazionale, sono molto pochi, in primis per la difficoltà di reperire dati utili alla causa. Le multinazionali sono una piccola quota del totale delle imprese attive e tipicamente acquistano lo status di multinazionale una-tantum (in conseguenza di un determinato investimento estero): per una compiuta valutazione della presenza di un premio ex-post, occorre dunque poter disporre del momento storico in cui è avvenuta la trasformazione dell'impresa, così da poter ragionare in termini pre/post investimento. Si tratta, è evidente, di un'informazione puntuale di non facile disponibilità.

Barba Navaretti e Castellani (2004) analizzano i risultati economici di un campione di imprese italiane che investono all'estero per la prima volta tra il 1994 e il 1997, trovando evidenza empirica di un premio positivo in termini di incremento del fatturato e della produttività (+8,8% e 4,9% rispettivamente), rispetto ad un gruppo di imprese non internazionalizzate individuato come controfattuale attraverso la tecnica del *Propensity Score Matching (PSM)*. Barba Navaretti *et al.* (2010), trovano un vantaggio in termini di

produttività a favore delle imprese multinazionali che abbiano investito nei Paesi ad economia avanzata.

Un'analisi simile prende in considerazione un campione di multinazionali giapponesi (Hijzen *et al.*, 2007). In questo caso emerge un premio positivo in termini di occupazione, non di produttività. L'impatto sulla performance dell'impresa dipende anche dalla tipologia di investimento. Agli IDE orizzontali si associa un premio positivo in termini occupazionali, mentre a quelli verticali si associa una crescita del rapporto capitale/lavoro, come probabile effetto della riorganizzazione dell'intero processo produttivo (Hijzen *et al.*, 2011). Sempre in Giappone Ito (2007) trova evidenza empirica di un premio positivo di produttività a vantaggio delle imprese che hanno acquisito lo status di multinazionale, ma solo relativamente al settore dei servizi, non a quello manifatturiero.

Tornando in Italia Borin e Mancini (2015), trovano un sostegno empirico favorevole all'ipotesi di un premio ex-post a vantaggio delle imprese che acquisiscono lo status di multinazionale, sia in termini di produttività (totale dei fattori), specialmente per le multinazionali impegnate nei settori high-tech, che di occupazione, grazie ad un incremento della componente di *white-collar*. Anche in questo caso il modello valutativo prevede il confronto con un gruppo di imprese domestiche che funge da controfattuale, selezionate mediante la tecnica del *PSM*.

Bentivogli e Mirenda (2015), prendono in considerazione l'andamento dei risultati economici di un campione di imprese la cui proprietà appartiene a soggetti esteri. A confronto con un gruppo di imprese domestiche selezionate attraverso la tecnica del *PSM*, emerge un premio a vantaggio delle multinazionali in termini di redditività e stabilità finanziaria, seppur limitatamente al settore dei servizi e solo laddove la proprietà straniera non risieda in un paradiso fiscale.

Vale la pena sottolineare alcuni ulteriori studi empirici che analizzano la relazione di sostituzione versus complementarietà tra i livelli occupazionali nell'ambito degli stabilimenti domestici ed esteri delle imprese multinazionali. Braconier and Ekholm (2000), nell'ambito di un campione di imprese svedesi, trovano evidenza empirica di un effetto sostituzione tra l'occupazione presso la casa madre e le affiliate estere della multinazionale, quando queste sono localizzate in altri Paesi ad economia avanzata, mentre questo effetto non sussiste quando le affiliate sono localizzate nei Paesi in via di

sviluppo. Un risultato simile emerge relativamente ad un campione di multinazionali europee che hanno investito in ambito europeo (Konings and Murphy, 2006).

Tornando in Italia, Bronzini (2010) mette in evidenza come la crescita dell'occupazione nelle affiliate estere tenda ad associarsi ad un pari incremento nella casa madre per quanto riguarda la componente di *white collar*, mentre rimane stabile quella di *blue collar*; inoltre il fatturato complessivo ed il rapporto fatturato/occupazione delle imprese non risultano influenzati dall'acquisizione dello status di multinazionale.

In ultima analisi la letteratura economica di riferimento restituisce un'evidenza empirica scarsamente univoca, nell'ambito della quale l'esistenza di un premio ex-post nella performance economica dell'impresa che acquisisce lo status di multinazionale, risulta controverso.

L'analisi sviluppata in questo capitolo si situa in questo preciso solco della letteratura empirica, provando, a partire da un dataset originale di imprese con sede legale in Emilia-Romagna e attraverso un'attenta considerazione degli aspetti definitivi di internazionalizzazione e performance d'impresa, ad aggiungere un quid di conoscenza in più.

4.2 Quesito e disegno valutativo: dalla correlazione alla causalità

Nel capitolo 3 abbiamo messo in evidenza il fatto per cui le imprese internazionalizzate sono associate in media a performance economiche complessivamente migliori rispetto alle imprese domestiche. Esiste dunque una chiara correlazione tra il fattore della multinazionalità dell'impresa ed i corrispondenti risultati economici.

Si tratta ora di provare a raffinare l'analisi cercando di capire se è possibile rintracciare un effetto causale tra i due fenomeni con una precisa direzionalità: l'investimento diretto estero tramite cui l'impresa assume lo status di multinazionale (la causa), si traduce in un premio in termini di risultati economici nel periodo successivo (l'effetto)?

Questa è la domanda di ricerca che vogliamo scogliere nelle prossime pagine

L'analisi empirica degli effetti dell'internazionalizzazione produttiva dell'impresa sulla sua performance economica presenta una serie di problematiche di tipo metodologico.

Se prendiamo in considerazione unicamente i risultati economici delle imprese neo-internazionalizzate, non possiamo sapere se le variazioni registrate sono un effetto del nuovo status o se invece derivano anche da altri fattori impattanti su tutte le imprese, multinazionali e domestiche. E' dunque strettamente necessario considerare come riferimento un campione di imprese non internazionalizzate, da utilizzare come *benchmark*.

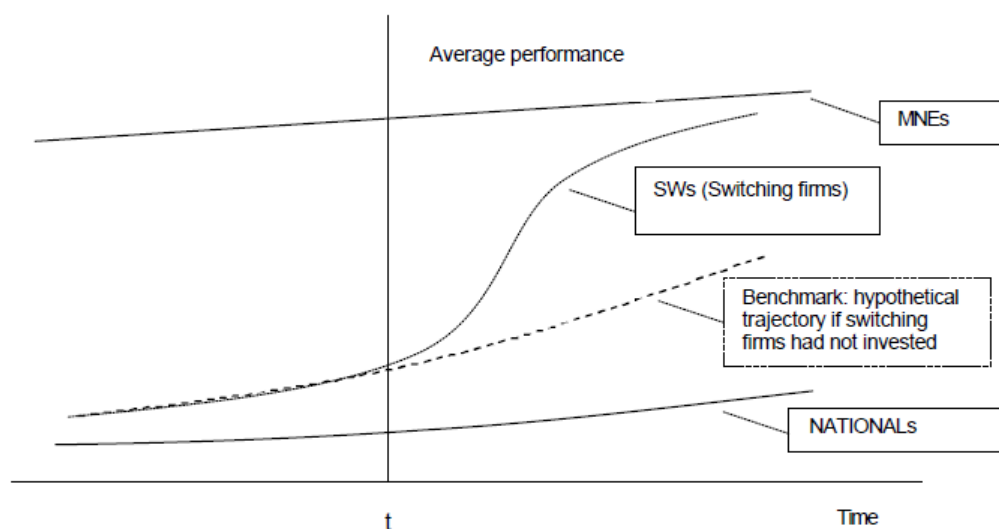
Si pone qui un altro problema di ordine metodologico: dal confronto tra i due gruppi di imprese, le neo-internazionalizzate e le domestiche, non è possibile capire se le differenze emerse dipendono dal loro diverso status o piuttosto da una serie di elementi osservabili o non osservabili che le contraddistinguono (esempio: dimensione media d'impresa, investimenti materiali e immateriali, capacità manageriali etc.).

L'investimento diretto estero comporta uno sforzo economico importante per l'impresa e per questa ragione risulta di per sé selettivo: solo una quota di imprese sono in grado di sostenerlo, tipicamente quelle più produttive ex-ante, secondo una logica dunque auto-selettiva. Se osserviamo che le imprese che sono diventate multinazionali evidenziano ex-post risultati economici migliori rispetto a quelle domestiche, non possiamo sapere se la causa è realmente legata all'investimento estero, o se invece avrebbero comunque performato meglio delle altre, anche in assenza del cambiamento di status.

La figura 76 (fonte: Navaretti e Castellani, 2004), aiuta a definire con maggior chiarezza l'esercizio valutativo che si intende compiere in questo capitolo.

Essa rappresenta l'andamento della performance teorica media (per esempio una misura di produttività), relativa a tre gruppi di impresa: le imprese multinazionali (MNEs), quelle che per l'intero periodo considerato rimangono imprese domestiche (NATIONALS) ed infine quelle che partono domestiche ma che al tempo t acquistano per la prima volta lo status di multinazionali (SWs, *switching firms*, così apostrofate proprio perché cambiano status).

Figura 76 - Il disegno valutativo: il framework teorico (fonte: Navaretti e Castellani, 2004)



Come risulta dalla figura, le imprese multinazionali esibiscono una performance economica superiore (in media) a quella delle imprese domestiche, coerentemente alle evidenze empiriche contenute nella letteratura di riferimento esaminata nel precedente paragrafo.

Focalizziamoci ora sul gruppo delle imprese *switching*. Se l'acquisizione dello status di multinazionale produce un miglioramento della loro performance economica, a partire dal momento t la rispettiva traiettoria diventerà più ripida, avvicinandosi a quella delle multinazionali. Allora il nostro quesito analitico può risolversi confrontando la loro traiettoria una volta divenute multinazionali ($> t$), con quella che avrebbero avuto se fossero rimaste imprese domestiche, indicata nel grafico dalla linea tratteggiata, che assume il significato di controfattuale, ancorché teorico.

Questa comparazione è fondamentale perché se ci focalizziamo solo sulla performance, anche osservando che essa migliora, tale miglioramento potrebbe dipendere da altri

fattori (osservabili o meno) che non hanno niente a che fare con il fattore della multinazionalità.

Purtroppo non è possibile osservare la linea tratteggiata (di nuovo: la performance che le imprese neo-internazionalizzate avrebbero presentato se non si fossero internazionalizzate): l'unica strada perseguibile è quella di formularne una proxy.

Dal punto di vista teorico, la proxy perfetta dovrebbe essere costituita da imprese che differiscono da quelle *switching* unicamente per il fatto che non si sono internazionalizzate. In questo senso utilizzare come proxy le imprese domestiche, rappresenta una soluzione parziale, dato che le imprese sono eterogenee e le *switching* potrebbero risultare differenti da quelle domestiche anche prima di divenire multinazionali.

Abbiamo già messo in evidenza l'esistenza di un meccanismo di auto-selezione che induce le imprese domestiche più performanti ad internazionalizzarsi (per questa ragione in figura 76 la performance delle imprese *switching* prima che si internazionalizzino risulta comunque superiore a quella delle domestiche).

Ne consegue che l'insieme delle imprese domestiche non rappresenta un valido controfattuale: risultano (in media) diverse ex-ante, rispetto alle imprese *switching* e tale divario può influenzare i risultati economici ex-post.

Se vogliamo isolare l'effetto dell'acquisizione dello status di multinazionale, ci serve allora un controfattuale costituito dal sottoinsieme delle imprese domestiche che risultino il più simili possibile alle imprese *switching*. Per farlo ci serviremo della tecnica del *propensity score matching*, spiegata nei dettagli nelle prossime pagine.

Una volta selezionato il gruppo di imprese la cui traiettoria di performance meglio approssima quella tratteggiata in figura, (il controfattuale o gruppo di controllo), saremo nelle condizioni di rispondere alla nostra domanda di ricerca: è possibile rintracciare l'evidenza empirica di una direzionalità causale tra l'acquisizione dello status di multinazionale da parte di un'impresa e un premio ex-post in termini di risultati economici dell'impresa medesima?

La comparazione tra i due gruppi di imprese, quello delle *switching* e quello di controllo, avverrà attraverso lo stimatore *Difference – In – Differences*, che mette a confronto i cambiamenti nelle pendenze delle traiettorie dei due gruppi considerati, prima e dopo il momento t.

In altre parole, lo stimatore *DID* mette a confronto il divario di performance pre-post del gruppo delle imprese *switching*, con quello pre-post del gruppo di controllo⁴⁴.

⁴⁴ Così facendo, come meglio spiegato nelle prossime pagine, è possibile eliminare la componente *time-invariant* di eterogeneità non osservabile tra le imprese, che potrebbe non essere stata catturata dal matching, finendo per influenzare la performance ex-post delle imprese.

4.3 Dati e descrizione del campione

I micro-dati a livello di impresa provengono dalla banca dati AIDA di Bureau Van Dijk. Essa contiene in forma digitale tutte le informazioni relative al bilancio d'esercizio che per legge le società di capitali sono tenute a consegnare annualmente alla Camera di Commercio.

Come già anticipato nel precedente capitolo tale banca dati consente di sapere se l'impresa ha un azionista di origine straniera e/o partecipazioni in (almeno) un'impresa estera, permettendo peraltro di filtrare il risultato per soglie di partecipazione.

A partire da questa informazione è quindi possibile selezionare l'insieme delle imprese internazionalizzate in entrata (ovvero con almeno un azionista straniero), in uscita (ovvero con almeno una partecipazione in un'impresa estera), o in entrambe le direzioni, oltre la soglia del 10% del capitale sociale, che abbiamo assunto come livello qualificante dell'investimento diretto estero, in linea con la normativa internazionale di riferimento⁴⁵ (si veda il paragrafo 2.2.2. per ulteriori dettagli).

Il dataset è il medesimo utilizzato nel capitolo 2 per calcolare le misure di dispersione e concentrazione dei risultati economici delle imprese.

L'intervallo di tempo considerato va dunque dal 2008 al 2015 compresi. Come già specificato nel capitolo due, si è trattato di selezionare un panel bilanciato di tutte le società di capitale con sede in Emilia-Romagna che presentassero continuità di dati di bilancio negli otto anni considerati. Sono state escluse per costruzione le imprese nate e/o cessate nel corso degli stessi anni (panel chiuso).

Per ragioni di disponibilità e robustezza dei dati, nella logica di limitare al massimo il numero di *missing values*, abbiamo centrato il focus dell'analisi sulle imprese aventi un valore del fatturato 2015 almeno pari ad un milione di euro e con un valore aggiunto, sempre nel 2015, non negativo. Tipicamente, infatti, la qualità dell'informazione a livello d'impresa risulta inversamente proporzionale alla sua dimensione. Inoltre, tra le piccole imprese il numero delle multinazionali risulta proporzionalmente molto inferiore (rispetto

⁴⁵ Le linee guida per la produzione delle statistiche sono basate sul Manuale della bilancia dei pagamenti del Fondo Monetario Internazionale e sulla Benchmark definition dell'OCSE (2008). Secondo questi standard internazionali i legami di partecipazione che danno luogo a un rapporto di investimento diretto e ad un interesse duraturo, sono tutti quelli in cui la quota detenuta dall'investitore nel capitale sociale dell'impresa partecipata è superiore o uguale al 10% (Bentivogli, Oddo, Pellegrini, 2013).

alle medio-grandi), per cui l'eliminazione di quelle con fatturato inferiore al milione di euro, comporta una perdita d'informazione poco significativa relativamente al livello di internazionalizzazione produttiva del sistema produttivo regionale.

Le società di capitale attive così selezionate, considerando tutti i settori economici di appartenenza e depurando quelle con dati mancanti, risultano pari a 14.047⁴⁶.

Il panel comprende tre tipologie fondamentali di imprese, relativamente al fattore della multinazionalità:

- Le imprese domestiche, oltre 12 mila, ovvero che non hanno alcuna partecipazione in un'impresa estera, né un'azionista straniero all'interno della compagine societaria, per tutta la lunghezza del periodo considerato. Occorre chiarire un elemento importante. In questo capitolo (al pari del capitolo tre), quando parliamo di internazionalizzazione ci riferiamo all'internazionalizzazione "produttiva", che come più volte specificato, si estrinseca per il tramite degli investimenti diretti esteri, in entrata e/o in uscita, movimentati dalle imprese. Per questo il titolo della presente ricerca recita: " I flussi di partecipazioni con l'estero delle imprese dell'Emilia-Romagna". In questo senso nulla è dato sapere circa l'internazionalizzazione commerciale delle medesime imprese domestiche, per cui naturalmente una quota significativa di queste si presume dia luogo a esportazioni e/o importazioni di beni e servizi. Altrettanto vale per quanto riguarda le forme di internazionalizzazione "leggera", ovvero quelle che ricomprendono tutte le tipologie di collaborazione industriale tra imprese di tipo non *equity*. Molte delle imprese che qui consideriamo domestiche avrà dato luogo ad accordi contrattuali di varia natura (subfornitura, per la creazione di canali distributivi, per la condivisione di strategie di penetrazione commerciale, di ricerca e sviluppo etc.), con interlocutori esteri. Nondimeno, tali forme di internazionalizzazione non originano legami patrimoniali formali e dunque non rilevano ai fini della nostra indagine conoscitiva.
- Le imprese *switching*, che costituiscono il cosiddetto "gruppo di trattamento" (mutuando il linguaggio dell'analisi in campo medico-sperimentale). Sono in tutto 754 imprese che hanno acquisito lo status di multinazionale negli anni 2010-2013

⁴⁶ Il minimo scostamento nel numero delle imprese del campione rispetto alle 14.020 dichiarate nel capitolo due, è motivato dal *lag* temporale con cui sono state fatte le due estrazioni dal database utilizzato (AIDA – Bureau Van Dijk).

compresi, mantenendolo anche nel biennio successivo. Fino al 31 dicembre 2009 erano ancora imprese domestiche.

- Le imprese multinazionali (oltre mille), di cui la stragrande maggioranza risultavano già internazionalizzate prima del 31 dicembre 2009, quelle che possiamo definire *incumbent*. La restante parte è rappresentata da imprese che hanno acquisito lo status di multinazionale nel corso del biennio 2014-2015.

La finestra temporale 2008-2015, lungo la quale si sviluppa il panel di imprese selezionate, può, per maggiore chiarezza, essere suddivisa in tre intervalli di tempo:

- Anni 2008-2009: le 754 imprese *switching* sono a tutti gli effetti imprese ancora domestiche. Questo biennio è fondamentale per selezionare il gruppo di controllo tramite la procedura del *PSM*: le sole imprese escluse dalla procedura di *matching* sono quelle già multinazionali, che abbiamo definito *incumbent*.
- Anni 2010-2013: in questo intervallo di tempo le imprese *switching* si internazionalizzano (*to switch* = cambiare, nel senso che cambiano la compagine proprietaria). Non abbiamo l'indicazione puntuale dell'anno in cui avviene il cambiamento di status; potrebbe essere il 2010, come il 2013. La banca dati AIDA indica, in corrispondenza di una certa "estrazione" (di dati dalla medesima), se l'impresa "pinco" è internazionalizzata o meno (sempre in base alla definizione descritta in precedenza), ma non tiene traccia del momento storico in cui è avvenuto il cambiamento di status. Sappiamo con certezza che 754 società di capitale con sede legale in Emilia-Romagna, che non erano multinazionali al 31 dicembre 2009, lo sono diventate al 31 dicembre 2013 e lo sono rimaste anche nel biennio successivo.
- Anni 2014-2015: biennio fondamentale per valutare l'esistenza di un premio in termini di performance economica a vantaggio delle 754 imprese neo-multinazionali, rispetto alle imprese domestiche del gruppo di controllo. Si tratta di un premio ex-post dato che prendiamo in considerazione i risultati economici delle imprese, una volta che queste hanno assunto lo status di multinazionale. Per quelle che si sono internazionalizzate nel 2013, il biennio 2014-2015 rappresenta il periodo immediatamente successivo al cambiamento di status, al contrario per quelle che si sono internazionalizzate nel 2010 si tratta del quarto e quinto anno post-internazionalizzazione.

Le tabelle seguenti contengono alcune informazioni descrittive sia relativamente al campione totale, che al gruppo delle imprese trattate. Queste ultime valgono nel 2015 un fatturato aggregato di circa 21,5 miliardi di euro (l'11,8% del campione totale) ed impiegano 65,6 mila dipendenti (il 10,8% del campione totale). La distribuzione per settore economico di appartenenza delle imprese trattate mette in evidenza una sovrarappresentazione rispetto al campione complessivo della *Chimica, farmaceutica e ceramica*, della *Meccanica ed elettronica* e della *Manifattura tradizionale* (in termini di ricavi e dipendenti).

Oltre ai ricavi e al numero di dipendenti, il dataset ricomprende un'ampia gamma di variabili declinate a livello di impresa, sia variabili di stock, in quanto provenienti dallo stato patrimoniale, che di flusso, in quanto provenienti dal conto economico del bilancio dell'impresa.

Tra le altre, si segnalano le variabili utili per qualificare la dimensione dell'impresa, oltre al *fatturato* e al *numero di dipendenti*, l'ammontare dell'*attivo* e del *patrimonio netto*; per quantificare la redditività dell'impresa, dal *valore aggiunto*, la variabile più lorda, all'*utile/perdita di esercizio*, quella più netta; la sua solidità finanziaria, attraverso la *posizione finanziaria netta*, l'ammontare dei *debiti*, il *rapporto di indebitamento*, l'*indice di liquidità*; il livello e il tipo di capitalizzazione, grazie alle *immobilizzazioni materiali, immateriali e finanziarie*.

Tabella 28 - Imprese del campione, con relativi ricavi e dipendenti aggregati, per settore di attività economica (Fonte: elaborazione propria su dati AIDA –Bureau Van Dijk)

Settori di attività economica	Numerosità imprese		Ricavi aggregati (migliaia di euro)		Dipendenti aggregati	
	Valore assoluto	Quota %	Valore assoluto	Quota %	Valore assoluto	Quota %
Settore primario	316	2,2%	4.387.714	2,4%	13.618	2,2%
Manifattura tradizionale (alimentare, abbigliamento, legno e mobili, carta e stampa, riparazione, altro)	1.802	12,8%	30.149.045	16,6%	78.100	12,8%
Chimica, farmaceutica e ceramica	728	5,2%	12.490.430	6,9%	41.150	6,8%
Meccanica ed elettronica	3.049	21,7%	42.710.339	23,5%	141.237	23,2%
Utilities	184	1,3%	7.264.714	4,0%	12.799	2,1%
Costruzioni	1.098	7,8%	9.195.828	5,1%	30.886	5,1%
Commercio	3.636	25,9%	50.191.189	27,6%	78.417	12,9%
Logistica e ICT	1.000	7,1%	8.344.668	4,6%	44.001	7,2%
Attività professionali e servizi alle imprese	972	6,9%	8.931.295	4,9%	77.406	12,7%
Altri servizi	1.262	9,0%	7.926.651	4,4%	91.396	15,0%
Totale campione	14.047	100,0%	181.591.873	100,0%	609.010	100,0%

Tabella 29 - Imprese switching, con relativi ricavi e dipendenti aggregati, per settore di attività economica (Fonte: elaborazione propria su dati AIDA –Bureau Van Dijk)

Settori di attività economica	Numerosità imprese		Ricavi aggregati (migliaia di euro)		Dipendenti aggregati	
	Valore assoluto	Quota %	Valore assoluto	Quota %	Valore assoluto	Quota %
Settore primario	11	1,5%	153.992	0,7%	472	0,7%
Manifattura tradizionale (alimentare, abbigliamento, legno e mobili, carta e stampa, riparazione, altro)	87	11,5%	3.876.452	18,1%	10.440	15,9%
Chimica, farmaceutica e ceramica	63	8,4%	2.097.032	9,8%	6.053	9,2%
Meccanica ed elettronica	212	28,1%	5.569.215	26,0%	17.550	26,8%
Utilities	6	0,8%	951.332	4,4%	791	1,2%
Costruzioni	34	4,5%	701.595	3,3%	2.875	4,4%
Commercio	197	26,1%	5.511.138	25,7%	8.072	12,3%
Logistica e ICT	37	4,9%	981.959	4,6%	3.087	4,7%
Attività professionali e servizi alle imprese	50	6,6%	778.591	3,6%	9.137	13,9%
Altri servizi	57	7,6%	827.260	3,9%	7.107	10,8%
Totale campione	754	100,0%	21.448.567	100,0%	65.584	100,0%

Tabella 30 - Imprese switching sul totale delle imprese del campione, quote% (Fonte: elaborazione propria su dati AIDA –Bureau Van Dijk)

Settori di attività economica	Numerosità imprese	Ricavi aggregati	Dipendenti aggregati
Settore primario	3,5%	3,5%	3,5%
Manifattura tradizionale (alimentare, abbigliamento, legno e mobili, carta e stampa, riparazione, altro)	4,8%	12,9%	13,4%
Chimica, farmaceutica e ceramica	8,7%	16,8%	14,7%
Meccanica ed elettronica	7,0%	13,0%	12,4%
Utilities	3,3%	13,1%	6,2%
Costruzioni	3,1%	7,6%	9,3%
Commercio	5,4%	11,0%	10,3%
Logistica e ICT	3,7%	11,8%	7,0%
Attività professionali e servizi alle imprese	5,1%	8,7%	11,8%
Altri servizi	4,5%	10,4%	7,8%
Totale economia	5,4%	11,8%	10,8%

4.4 La *Total Factor Productivity (TFP)* o Produttività Totale dei Fattori

Per poter disporre di un ulteriore elemento di valutazione della relazione tra internazionalizzazione produttiva e risultati economici dell'impresa, si è pensato di fare riferimento alla variabile che forse più di tutte le altre riassume in sé il livello competitivo dell'impresa, ovvero la produttività totale dei fattori (in inglese *TFP*, *Total Factor Productivity*).

La concettualizzazione della produttività totale dei fattori può essere fatta risalire al contributo pionieristico di Robert Solow (1957)⁴⁷, che ha avviato quel filone dell'analisi economica chiamato "contabilità della crescita" o *growth accounting*. Il merito di Solow è stato quello di aver definito un metodo di calcolo più puntuale delle determinanti della produttività, a partire dalle conclusioni alle quali era giunto nel precedente anno Moses Abramovitz⁴⁸, ovvero che la parte preponderante della crescita economica risulta spiegata da fattori diversi dalla quantità impiegata di lavoro e capitale. Con un'espressione divenuta celebre Abramovitz definisce l'ampio residuo non spiegato "una misura della nostra ignoranza" relativamente alle determinanti della crescita economica.

Gli anni recenti hanno visto un incremento significativo dell'interesse scientifico verso questo tema, sia dal punto di vista teorico che dell'analisi empirica, anche in conseguenza dell'accresciuta disponibilità di micro-dati a livello d'impresa che consentono una stima puntuale del livello della *total factor productivity (tfp)*.

Questi studi assumono al solito che l'output dell'impresa (fatturato o valore aggiunto deflazionati, per lo più), sia funzione degli inputs che essa impiega e di un residuo che chiamiamo *TFP* (Katayama et al., 2009).

La *TFP* è quindi usata per valutare l'impatto di diversi fattori, quali, per rimanere nel solco delle tematiche della presente ricerca, l'investimento all'estero di un'impresa (Navaretti e Castellani, 2004), la proprietà estera di un'impresa (Javorcik, 2004) e il commercio con l'estero (Pavcnik, 2002; De Loecker, 2007).

⁴⁷ "Technical Change and the Aggregate Production Function", *Review of Economics and Statistics*, 39 (3), pp. 312-320.

⁴⁸ "Resource and Output Trends in the United States: 1870-1950", *American Economic Review*, 46 (2), pp. 5-23.

Più recentemente, hanno utilizzato la *TFP* come ulteriore strumento di valutazione dei risultati economici di un'impresa che assume lo status di multinazionale anche Borin e Mancini (2015).

La *TFP* può essere ottenuta a partire da una funzione di produzione del tipo *Cobb-Douglas*:

$$Y_{it} = A_{it} K_{it}^{\beta_k} L_{it}^{\beta_l} \quad (1)$$

dove Y_{it} rappresenta l'output dell'impresa i al tempo t , K_{it} e L_{it} gli input di capitale e lavoro e A_{it} il livello di efficienza⁴⁹ dell'impresa i al tempo t . Le componenti Y_{it} , K_{it} e L_{it} sono grandezze osservabili (tipicamente in valore e non nelle quantità), a differenza della componente A_{it} . La trasformata logaritmica della (1) diventa la funzione di produzione lineare:

$$y_{it} = \beta_0 + \beta_k k_{it} + \beta_l l_{it} + \epsilon_{it}$$

essendo:

$$\ln(A_{it}) = \beta_0 + \epsilon_{it}$$

dove β_0 misura il livello di efficienza medio tra le imprese, mentre ϵ_{it} la deviazione da questa media del tipo *time and firm specific* (ovvero dell'impresa i nel tempo t). La componente ϵ_{it} può essere ulteriormente scomposta in una parte osservabile (o almeno prevedibile) ed una non osservabile, così da ottenere:

$$y_{it} = \beta_0 + \beta_k k_{it} + \beta_l l_{it} + v_{it} + u_{it} \quad (2)$$

Allora $w_{it} = \beta_0 + v_{it}$ rappresenta la *TFP* dell'impresa i al tempo t , mentre u_{it} costituisce un termine di errore casuale del tipo i.i.d. (indipendente e identicamente distribuito).

La stima della *TFP* deriva dalla stima della (2), risolvendo per w_{it} , ovvero:

$$w_{it}^{\wedge} = \beta_0^{\wedge} + v_{it}^{\wedge} = y_{it} - \beta_k^{\wedge} k_{it} - \beta_l^{\wedge} l_{it}$$

Così facendo è dunque possibile ottenere una misura della *TFP* per ciascuna impresa, per ogni periodo t (nel nostro caso per ciascuno degli anni 2008-2015). Si tratta, è evidente, di una variabile chiave per poter meglio valutare se e in che misura l'internazionalizzazione produttiva di una certa impresa impatta sulla sua performance

⁴⁹ Più precisamente si tratta del *Hicks-neutral technical change*, ovvero della componente della funzione di produzione in grado di modificare l'output senza intaccare gli input di capitale e lavoro (in questo senso "neutrale").

economica, essendo la *TFP* una misura di sintesi, forse la più completa e rappresentativa della medesima.

Si pone ora il tema del metodo di stima dell'equazione (2). Infatti, usando il metodo standard dei minimi quadrati ordinari (*OLS: Ordinary Least Squares* in inglese), si corre il rischio di ottenere stime distorte della produttività, a causa di un problema di endogeneità nella scelta dei fattori produttivi.

Il metodo degli OLS per produrre una stima non distorta richiede (tra le altre cose) l'indipendenza tra le variabili esplicative ed il termine di errore. Nel caso specifico ciò comporta che nella funzione di produzione gli inputs siano esogeni, ovvero che siano determinati indipendentemente, rispetto al livello di efficienza dell'impresa.

Si tratta di una condizione particolarmente restrittiva e quindi poco plausibile: è evidente che l'impresa ha un'idea del suo livello di w_{it} per cui la scelta delle quantità degli inputs da impiegare risulta in qualche misura correlata a eventuali shocks nei livelli di produttività non osservabile (De Loecker, 2007).

Da tempo la letteratura economica di riferimento ha individuato il problema dell'endogeneità tra gli inputs e w_{it} . Tra le varie metodologie di stima utili per superarlo, abbiamo scelto a) lo stimatore a effetti fissi, b) la metodologia proposta da Levinsohn e Petrin (2003).

Assumendo che la produttività w_{it} sia *firm-specific* ma *time-invariant*, ovvero che possa variare per ciascuna impresa ma sia costante nel tempo, allora la (2) può essere stimata mediante lo stimatore *within* o ad effetti fissi.

Chiaramente, stabilire che la produttività possa variare solo a livello di impresa e non nel tempo, rappresenta una condizione restrittiva.

L'approccio ideato da Levinsohn e Petrin (2003) utilizza gli inputs intermedi utilizzati nel processo produttivo, espressi come funzione del capitale e della produttività, come proxy della componente non osservabile della *TFP*.

Così facendo ottengono una stima non distorta del coefficiente dell'input "lavoro" e, in seconda battuta, del coefficiente dell'input "capitale" (Van Beveren, 2011).

La tabella seguente mette in evidenza le variabili di bilancio utilizzate per la stima della *TFP*, relativamente ai due approcci metodologici adottati.

Tabella 31 - *Total Factor Productivity*, variabili utilizzate nei due modelli di stima utilizzati (fonte: elaborazione propria su dati AIDA – Bureau Van Dijk)

	Fixed Effects	Levinsohn-Petrin 2003
Variabile dipendente (OUTPUT)	(log) Valore aggiunto (euro)	(log) Valore aggiunto (euro)
Variabili indipendenti (INPUTS)		
Lavoro	(log) Monte Salari ⁵⁰ (euro)	(log) Monte Salari (euro)
Capitale	(log) Totale immobilizzazioni materiali (euro)	(log) Totale immobilizzazioni materiali (euro)
Beni intermedi	-	(log) Materie prime, consumi e servizi esterni (euro)

La stima dell'equazione 2 consente di ottenere una misura della *TFP* per ogni impresa del panel, per ciascuno degli otto anni compresi nell'intervallo 2008-2015.

Aggregando i valori relativamente ai tre gruppi di impresa considerati in figura 76, emergono le traiettorie visibili nelle figure seguenti.

In particolare nel caso dello stimatore ad effetti fissi, i risultati sono del tutto coerenti con il nostro assunto teorico. Le imprese più produttive risultano essere le multinazionali *incumbent*, ovvero quelle che risultavano già internazionalizzate alla fine del 2009.

All'estremo opposto si collocano le imprese puramente domestiche che esibiscono i più bassi livelli di produttività, a prescindere dal modello di stima utilizzato. Nel mezzo si collocano infine le imprese *switching*, che anzi nell'approccio à la Levinsohn e Petrin di fatto ricalcano gli andamenti delle multinazionali.

In definitiva l'analisi descrittiva dei valori della *Total Factor Productivity* a livello di azienda, mette in evidenza un divario molto significativo tra le imprese domestiche e quelle internazionalizzate.

In assenza (per il momento) di un controfattuale, è tuttavia prematuro emettere una valutazione euristicamente definitiva.

⁵⁰ Vale la pena sottolineare che la misura del monte salari dell'impresa (da conto economico), vuole rappresentare una proxy del fattore lavoro impiegato dall'impresa. A ben vedere si tratta di un' indicatore più completo rispetto al numero di lavoratori, poiché tiene conto anche degli aspetti qualitativi inerenti il tipo di mansione svolta dal lavoratore, nel senso che mentre i lavoratori valgono tutti allo stesso modo, al di là del tipo di ruolo che ricoprono, nel monte salari ciascun lavoratore ha un peso proporzionale al proprio profilo professionale.

Figura 77 - Andamento della TFP (*fixed effects estimator*, fonte: elaborazione propria)

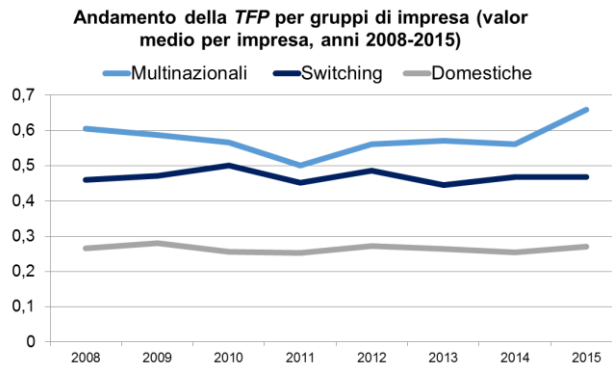
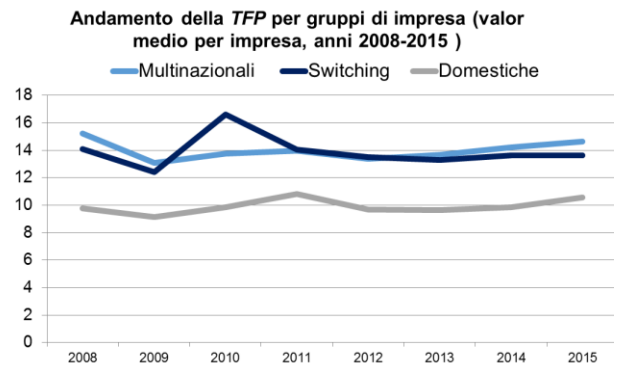


Figura 78 - Andamento della TFP (*Levinsohn-Petrin estimator*, fonte: elaborazione propria)



4.5 Propensity Score Matching (PSM) e Difference-in-Differences (DID) estimators

Come già enunciato nelle pagine precedenti l'obiettivo finale della presente analisi consiste nel valutare l'effetto del fattore della multinazionalità sui risultati economici dell'impresa neo-internazionalizzata, secondo questa precisa direzione di causalità, laddove cioè la causa è rappresentata dal cambiamento di status proprietario (nelle diverse tipologie considerate IN – OUT – IN&OUT) e l'effetto l'eventuale impatto sulle performance economiche aziendali.

Seguendo lo schema valutativo originariamente formalizzato da Roy (1951) e Rubin (1974), il *Roy-Rubin-model*, sia $FDI_{it} \in \{0,1\}$ una variabile binaria che assume valore 1 se l'impresa i diventa internazionalizzata nel periodo t (gruppo delle imprese *trattate* o *switching*, nel senso di cambiamento dello status proprietario) e sia $y_{i,t+s}$ una generica misura di performance al tempo $t+s$, $s>0$, successiva al cambiamento di status proprietario. Sia poi $y'_{i,t+s}$ il valore ipotetico della performance ottenuta sempre in $t+s$ dalla medesima impresa i se non si fosse internazionalizzata.

L'effetto causale dell'internazionalizzazione sui risultati economici dell'impresa i al tempo $t+s$ è dunque definito dalla differenza $y_{i,t+s} - y'_{i,t+s}$.

In termini più formali lo stesso effetto può essere definito come segue⁵¹:

$$\tau_{ATT} = E(y_{i,t+s} - y'_{i,t+s} | FDI_{it} = 1) = E(y_{i,t+s} | FDI_{it} = 1) - E(y'_{i,t+s} | FDI_{it} = 1)$$

Il problema di fondo che si pone per un corretto esercizio valutativo, consiste nel fatto che il termine $y'_{i,t+s}$ risulta non osservabile per le imprese *switching*. In altre parole non è possibile sapere quale sarebbe stata le performance delle imprese che si sono internazionalizzate, nel caso in cui non l'avessero fatto.

Occorre allora individuare una quantificazione appropriata del termine $E(y'_{i,t+s} | FDI_{it} = 1)$, che fungerà da opportuno controfattuale.

⁵¹ Nella letteratura di riferimento tale espressione è nota come *Average Treatment effect on the Treated* (ATT). Si tratta di un approccio derivato dalle scienze naturali, nell'ambito delle quali sono messi a confronto i risultati relativi ad un gruppo di individui che hanno ricevuto un trattamento (per esempio di tipo medico), con quelli di un altro gruppo di individui il più possibile simili, selezionati a caso tra la popolazione, che non hanno ricevuto il trattamento (gruppo di controllo). Nelle scienze economiche tale approccio valutativo è complicato dal fatto che tipicamente le unità che compongono il gruppo di controllo non sono *randomly selected* (esattamente come nella presente analisi).

In base alla letteratura valutativa di riferimento, tale valore risulterà dalla stima del termine $E(y'_{i,t+s}|FDI_{it}=0)$, ottenuto a partire dalla media delle performance economiche delle imprese che nel periodo di riferimento non si sono internazionalizzate.

Così facendo, tuttavia, si corre il rischio che la differenza di performance economiche tra i due gruppi dipenda in realtà non tanto dal fattore della multinazionalità, quanto da fattori a monte, quali la dimensione d'impresa, il settore di appartenenza ecc.

Si pone cioè un problema di autoselezione (*self-selection bias*), considerato il fatto che la scelta di un'impresa di acquisire lo status di multinazionale non è certo frutto del caso. Per questa ragione il gruppo di controllo non può essere costituito da imprese domestiche estratte casualmente dall'insieme delle imprese domestiche.

Per superare questo ostacolo si è scelto di seguire l'approccio del *Propensity Score Matching* (d'ora in poi *PSM*).

Si tratta di una metodologia che già da diversi anni è diventata di utilizzo comune nella letteratura economica, in ambiti diversi ed eterogenei.

Alcune delle prime applicazioni risalgono ai primi anni duemila, per esempio nel campo della valutazione delle politiche pubbliche nel mercato del lavoro (Blundell *et al.* 2002), e, più in linea con questa ricerca, alcuni studi di valutazione degli effetti dell'internazionalizzazione commerciale e produttiva di un campione di aziende sulle relative performance economiche (Girma, Greenaway and Kneller, 2002; Girma and Gorg 2002).

L'obiettivo del *PSM* consiste nell'individuare un controfattuale, tramite cui valutare, per confronto rispetto al gruppo delle imprese *switching*, l'esistenza di un ex-post premia, in termini di performance economica, conseguente al cambiamento di status proprietario dell'impresa.

La ratio di questo approccio metodologico può essere riassunta nel seguente modo: da un punto di vista teorico la valutazione degli effetti del fattore della multinazionalità sulla performance dell'impresa richiederebbe di confrontare l'andamento dell'impresa neo-internazionalizzata con quello che la medesima impresa sperimenterebbe se non si fosse internazionalizzata (scenario controfattuale). Poiché non è possibile osservare la stessa impresa nelle due diverse circostanze, si assume come proxy di un controfattuale per definizione non osservabile, una diversa impresa, molto simile alla prima nella fase pre-investimento (internazionale), che però non si è internazionalizzata.

Così facendo è possibile isolare l'effetto "internazionalizzazione", identificando una chiara direzione di causalità, per cui l'eventuale divario nei risultati economici ex-post, può essere messo in relazione proprio con l'evento "cambiamento di status proprietario", essendo l'unico fattore discriminante tra le due imprese.

Come già indicato in precedenza, la letteratura economica mette in evidenza come la trasformazione in impresa multinazionale comporti una serie di costi e rischi addizionali che solo alcune imprese, quelle che presentano determinati vantaggi competitivi sono in grado di affrontare.

Si pone dunque un problema di autoselezione nell'approccio all'internazionalizzazione, tale per cui l'insieme delle imprese domestiche non può rappresentare, di per sé, un *benchmark* attendibile. Se esistono differenze ex-ante tra le due categorie di imprese, le medesime possono influenzare la performance ex-post.

Se davvero vogliamo isolare il fattore della multinazionalità, è necessario costruire un controfattuale costituito (esclusivamente) da quelle imprese domestiche che risultano il più possibile simili alle imprese (divenute) multinazionali, prima del loro cambiamento di status.

Il *PSM* rappresenta proprio la metodologia attraverso cui identificare questo "gruppo di controllo".

Tra i diversi metodi di "gammellaggio" presenti in letteratura, si è qui deciso di adottare il *nearest neighbour matching*, che seleziona cioè le imprese domestiche che presentano il livello di probabilità (ex-ante) di internazionalizzarsi, condizionale ad alcune variabili osservabili a livello d'impresa, *il propensity score* appunto, più vicino a quello delle imprese *switching*. Manca in letteratura un'indicazione precisa del numero più opportuno di imprese domestiche da accoppiare a ciascuna impresa *switching*, per la costruzione del gruppo di controllo.

In generale esiste un *trade-off* tra efficienza e distorsione. Ampliando il numero delle imprese del gruppo di controllo, infatti, da un lato si riduce la varianza delle stime, perché usiamo più informazioni per la costruzione del controfattuale per ciascuna impresa, dall'altro aumenta la distorsione perché si riduce la qualità del *matching* (Caliendo and Kopeining, 2008).

Nel nostro caso si è scelto di accoppiare a ciascuna impresa *switching*, l'impresa domestica con il *propensity score* più simile in valore, mediante una procedura *with*

replacement, ovvero permettendo alla stessa impresa domestica di essere gemellata con più di una impresa *switching*. Del resto avendo a che fare con un elevato numero di imprese potenzialmente abbinabili, la qualità del *matching* non dovrebbe ridursi troppo.

L'approccio del *PSM* poggia su di una condizione determinante, la *Conditional Independence Assumption* (CIA), per cui le variabili sulla base delle quali stimiamo il *propensity score*, identificando il gruppo di controllo, devono essere le uniche che rilevano nella scelta dell'impresa se internazionalizzarsi o meno.

In altre parole non devono essere tralasciati nell'identificazione del modello quei fattori in grado di influenzare allo stesso tempo sia la scelta dell'impresa di internazionalizzarsi (o meno), sia i suoi futuri risultati economici.

Sfortunatamente questa condizione non può essere verificata attraverso un apposito test, per cui un'accurata selezione delle variabili osservabili rilevanti assume un'importanza cruciale, affinché la stima finale dell'effetto dell'internazionalizzazione sulla performance economica dell'impresa risulti il più possibile depurata da qualsivoglia traccia di *self-selection bias*.

Per implementare questa procedura, utilizziamo un modello *Probit*, il più comune in letteratura nel caso di trattamento binario, come nella presente circostanza (internazionalizzazione sì o no):

$$p_i = \Pr(\text{Status_intern}_i = 1 | X_i) = \Phi(X_i' \beta + \varepsilon_i)$$

essendo p_i la probabilità di ciascuna impresa di internazionalizzarsi (*propensity score*); Status_intern_i è una variabile binaria che descrive lo status del trattamento: $\text{Status_intern} = 1$ se l'impresa diventa una multinazionale, $\text{Status_intern} = 0$ altrimenti; X_i è un vettore di variabili osservabili dell'impresa nei due anni precedenti l'internazionalizzazione; Φ è una distribuzione normale standard cumulativa.

Tra le variabili del vettore X_i sono state incluse quelle suggerite dalla letteratura di riferimento, a partire dal bilancio d'esercizio. Indicatori espressione della dimensione di impresa, che abbiamo visto essere una grandezza determinante in termini di vantaggio competitivo, per molte ragioni in primis lo sfruttamento delle economie di scala ed indicatori di produttività che rappresenta l'indicatore "ultimo" dell'efficienza e dunque del successo di un'azienda (in linea con Helpman et al., 2004). Indicatori di solidità finanziaria che sono cruciali per stabilire l'effettiva capacità dell'impresa di autodeterminarsi in chiave di crescita e sviluppo e dunque determinanti anche in chiave

internazionalizzazione (in linea con Minetti e Zhu, 2011). Indicatori di dotazione di capitale, compresi gli assets immateriali che rappresentano elementi sempre più determinanti nel gioco competitivo.

Per ciascuna variabile abbiamo considerato la media dei valori 2008-2009.

Infine, il modello ricomprende anche alcuni controlli a livello settoriale (un set di *dummies*, una per ciascuno dei 10 settori aggregati considerati, vedi tabella 32).

Tabella 32 - *Propensity score matching*, descrizione delle variabili del modello

Variabili – sigla	Variabili – descrizione
<i>Status_intern</i>	Variabile dummy uguale a 1 per le imprese <i>switching</i> e a 0 per le imprese domestiche
<i>In_Ric</i>	Logaritmo dei Ricavi dell'impresa
<i>In_Sal</i>	Logaritmo del Monte salari dell'impresa
<i>TFP</i>	Total Factor Productivity
<i>Leverage</i>	Tot. Debiti/Tot. Attivo
<i>In_Stock_K</i>	Logaritmo Stock capitale (= Immobilizzazioni Materiali + Immateriali)
<i>Cash_ass</i>	Flussi di cassa/Immobilizzazioni Materiali
<i>Settore_aggr</i>	Dummy settore aggregato - Classificazione Ateco 2007 Istat (2 - digits)
	1 - Settore Primario = 01-09
	2 - Manifattura tradizionale = 10-18, 31-33, 95
	3 - Chimica, farmaceutica e ceramica = 19-23
	4 - Meccanica ed elettronica = 24-30
	5 - Utilities = 35-39
	6 - Costruzioni = 41-43
	7 - Commercio = 45-47
	8 - Logistica e ICT = 49-53, 58-63
	9 - Attività professionali e servizi alle imprese = 69-75, 77-82
10 - Altri servizi = 55-56, 64-66, 68, 84-88, 90-93, 96	

Così facendo è possibile stimare la probabilità *ex-ante* (cioè al 31 dicembre 2009) di internazionalizzarsi (*propensity score*) di ciascuna impresa e dunque identificare un campione nel quale ad ogni impresa *switching* è abbinata un'impresa che vanta una probabilità *ex-ante* di internazionalizzarsi molto simile, ma che *ex-post* sappiamo essere rimasta domestica.

Questo campione rappresenta il nostro controfattuale o gruppo di controllo.

Il passaggio successivo dell'analisi consiste nel confrontare *ex-post*, ovvero negli anni 2014-2015, le performance economiche dei due gruppi di imprese, quello delle imprese che nel frattempo si sono internazionalizzate (*switching*), con il gruppo di controllo.

Si è detto in precedenza che per ottenere una valutazione attendibile dell'effetto causale del fattore della multinazionalità dell'impresa sui suoi risultati economici, è necessario che la *CIA* sia rispettata, ovvero che, condizionatamente a un set di caratteristiche osservabili a livello d'impresa, la performance dell'impresa domestica risulti (in media) uguale a quella dell'impresa *switching*, nel caso in cui non si fosse internazionalizzata.

Occorre tuttavia considerare il possibile intervento di alcuni fattori non osservabili (e dunque non ricompresi nel vettore X_i *by definition*), in grado di influire sia sulle scelte di internazionalizzazione, che sulle future performance aziendali; in altre parole la distorsione da autoselezione (*self-selection bias*) al "trattamento" può dipendere non solo dalla gamma di fattori osservabili X_i (*selection on observables*), ma anche da eventuali caratteristiche non direttamente osservabili (per esempio perché non ricompresi nell'informazione a disposizione del ricercatore, *selection on unobservables*).

La procedura del *PSM* e la relativa *CIA*, richiedono l'assenza di ogni forma di *selection on unobservables*.

Una soluzione frequentemente adottata in letteratura, consiste nell'associare al *PSM* l'approccio *Difference-In-Differences*, da qui in poi *DID*, che per costruzione consente di eliminare l'effetto di variabili *unobserved* di tipo *time-invariant*. Infatti lo stimatore *DID* mette a confronto le differenze delle performance economiche pre e post-investimento, di entrambi i gruppi di imprese (*switching* e controllo).

In termini più formali, essendo gli anni 2008-2009 quelli pre-investimento (quando le imprese *switching* erano ancora imprese domestiche) e gli anni 2014-2015, quelli post-investimento (ovvero successivi all'internazionalizzazione delle imprese *switching*), sia:

$$\hat{\alpha}_{DID} = (\bar{Y}_{2014/2015}^1 - \bar{Y}_{2008/2009}^1) - (\bar{Y}_{2014/2015}^0 - \bar{Y}_{2008/2009}^0)$$

dove $\bar{Y}_{2014/2015}^1$ rappresenta il valor medio della performance economica del gruppo di imprese *switching* dopo che hanno acquisito lo status di multinazionali; $\bar{Y}_{2008/2009}^1$ rappresenta il valor medio della performance economica del gruppo di imprese *switching*, quando ancora erano domestiche; $\bar{Y}_{2014/2015}^0$ rappresenta il valor medio della performance economica del gruppo di controllo, negli anni post-investimento (ovvero, lo si ripete, post 2010-2013); $\bar{Y}_{2008/2009}^0$ rappresenta il valor medio della performance economica del gruppo di controllo, nel periodo pre-investimento.

In sostanza la *DID* misura il differenziale di performance pre/post investimento, nel gruppo delle imprese *switching*, relativamente a quello del gruppo di controllo.

Si tratta ora di stimare, per ciascuna variabile di performance economica considerata, la seguente equazione (Meyer 1995; Card and Krueger 1994):

$$performance_{it}^j = a + \beta_1 d_t + \beta_2 d^j + \alpha_{DID} d_t^j + x_{it}^j \delta + \varepsilon_{it}^j \quad (3)$$

dove $j = 0,1$ indica il gruppo di controllo e quello delle imprese *switching* rispettivamente, $t = 0,1$ indica il periodo pre-internazionalizzazione (2008-2009) e post-internazionalizzazione (2014-2015), mentre le “ d ” sono dummies che assumono i seguenti valori:

$d_t = 1$ se $t = 1$ e zero altrimenti, per cui β_1 esprime il modo in cui entrambi i gruppi ($J = 1,0$), sono influenzati dal fattore tempo;

$d^j = 1$ se $j = 1$ e zero altrimenti, per cui β_2 cattura la presenza di un’eventuale differenza di tipo *time-invariant* tra le medie complessive dei due gruppi di imprese;

$d_t^j = 1$ se $t = 1$ e $j = 1$ e zero altrimenti: d_t^j è la variabile dummy associata al gruppo delle imprese *switching*, una volta divenute multinazionali, mentre α_{DID} rappresenta l’effetto causale del “trattamento”, ovvero l’effetto dell’internazionalizzazione dell’impresa sulla relativa performance economica. L’assunzione di fondo è che in assenza del trattamento (l’internazionalizzazione), α_{DID} risulterebbe pari a zero, ovvero che non ci sarebbe (in media) alcuna differenza di performance tra le imprese appartenenti ai due gruppi. In termini più formali tale condizione implica che: $E[\varepsilon_{it}^j | d_t^j] = 0$, cioè che la media condizionale del termine di errore non dipende dal valore della dummy del trattamento.

In questa circostanza la stima non distorta di α_{DID} può essere ottenuta dallo stimatore *difference – in – differences* $\hat{\alpha}_{DID}$, ovvero dalla stima OLS (*Ordinary Least Squares*) dei parametri dell’equazione 3.

Infine x_{it}^j indica un vettore di variabili esplicative definite a livello di impresa: si tratta delle medesime variabili di bilancio utilizzate per definire il framework del *PSM*.

L’inclusione di queste variabili nella stima dell’equazione (3), consentendo di controllare per eventuali fonti osservabili di variazione nelle performance delle imprese tra i due gruppi, può migliorare l’efficienza della stima di α_{DID} , riducendo il grado di varianza residuale.

4.6 Risultati

Sono state considerate quattro variabili dipendenti di *outcome* in base alle quali stimare il differenziale di performance tra i due gruppi di imprese. In linea con le altre analisi empiriche che hanno adottato lo stesso approccio metodologico (in particolare Borin e Mancini, 2015 e Castellani e Navarretti, 2004), esse risultano:

1. Ricavi dell'impresa (in log);
2. Valore aggiunto (in log)
3. *Total factor productivity* (in log)
4. Monte salari dell'impresa (in log).

Come già indicato, per ciascuna variabile di outcome calcoliamo lo stimatore *difference – in – differences*:

$$\hat{\alpha}_{DID} = (\bar{Y}_{2014/2015}^1 - \bar{Y}_{2008/2009}^1) - (\bar{Y}_{2014/2015}^0 - \bar{Y}_{2008/2009}^0)$$

che misura il differenziale di performance pre/post investimento, nel gruppo delle imprese *switching*, relativamente a quello del gruppo di controllo.

Questo stimatore è definito unicamente nella regione detta del *common support*, ovvero nella zona ove le distribuzioni dei valori del *propensity score* riferiti ai due gruppi di imprese si sovrappongono (Caliendo and Kopeining, 2008). Va da sé che le imprese di un gruppo che presentano un valore del *propensity score* che non trova corrispondenza in quello di nessuna impresa dell'altro gruppo, siano escluse dalla procedura di *matching*, non essendo possibile procedere alla stima del valore di $\hat{\alpha}_{DID}$.

Questa precisazione metodologica è necessaria per comprendere la ragione per cui il software utilizzato per implementare l'analisi empirica esposta⁵², individua un gruppo di controllo diverso, in base alla variabile di performance considerata (e considerati anche i possibili *missing values* di ciascuna).

Vediamo i risultati relativi a ciascuna delle quattro variabili di performance considerate.

⁵² Per implementare l'analisi empirica è stato utilizzato il software di analisi statistico-econometrica *Stata* (versione 14). In particolare per l'esecuzione della procedura del *PSM - DID* e quindi per la verifica della condizione del *common support*, si è fatto riferimento al comando: "psmatch2".

1. Variabile di performance = Ricavi dell'impresa (in log)

Il programma chiama le imprese *switching* gruppo "Treated", laddove il trattamento consiste nel caso specifico nell'acquisizione dello status di multinazionale. Viceversa il gruppo "Controls" rappresenta il gruppo di controllo, che come già specificato, una volta perfezionato il *matching* (nella tabella sottostante, riga "ATT"), presenta lo stesso numero di imprese del gruppo *treated*.

E' evidente come il *matching* avvicini i valori tra i due gruppi di imprese.

La colonna "Difference" indica la differenza delle differenze, ovvero il valore di $\hat{\alpha}_{DID}$, espresso in forma logaritmica.

In termini economici tale valore indica l'esistenza di un premio sui ricavi del 24,4% a favore delle imprese *switching*. In altre parole le imprese che si sono internazionalizzate hanno sperimentato un incremento medio dei ricavi nel biennio 2014-2015, rispetto al biennio 2008-2009, del 24,4% più elevato rispetto alle imprese domestiche selezionate nel gruppo di controllo.

Tale risultato risulta statisticamente significativo, con un livello di significatività del 5%, come indicato dal valore della statistica test (= 2,16), superiore alla soglia di 1,96 (valida per $\alpha = 0,05$).

Figura 79 - Risultati di sintesi della procedura del PSM e DID con variabile di performance: Ricavi (in log, elaborazione propria in ambiente Stata)

Variable	Sample	Treated	Controls	Difference	S.E.	T-stat
ln_ric_diff	Unmatched	8.04525755	6.73756507	1.30769248	.075387184	17.35
	ATT	8.04525755	7.80136201	.243895542	.11316027	2.16

Note: S.E. does not take into account that the propensity score is estimated.

```

| psmatch2:
psmatch2: | Common
Treatment | support
assignment | On suppor | Total
-----+-----+-----
Untreated | 6,538 | 6,538
Treated | 447 | 447
-----+-----+-----
Total | 6,985 | 6,985

```

2. Variabile di performance = Valore aggiunto (in log)

Anche in termini di valore aggiunto l'analisi empirica individua la presenza di un premio positivo per le imprese *switching*: in media esse crescono tra il biennio 2008-2009 e

quello 2014-2015 del 21,5% in più, rispetto alle imprese domestiche del gruppo di controllo.

Tale risultato risulta statisticamente significativo, con un livello di significatività pari al 5%.

Figura 80 - Risultati di sintesi della procedura del *PSM* e *DID* con variabile di performance: Valore aggiunto (in log, fonte: elaborazione propria in ambiente Stata)

Variable	Sample	Treated	Controls	Difference	S.E.	T-stat
ln_V_A_diff	Unmatched	6.59639609	5.42662976	1.16976633	.07227955	16.18
	ATT	6.59639609	6.38098511	.215410976	.106766942	2.02

Note: S.E. does not take into account that the propensity score is estimated.

```

| psmatch2:
psmatch2: | Common
Treatment | support
assignment | On suppor | Total
-----+-----+-----
Untreated | 6,996 | 6,996
Treated | 476 | 476
-----+-----+-----
Total | 7,472 | 7,472

```

3. Variabile di performance = TFP (in log)

L'evidenza empirica suggerisce un calo generalizzato nei livelli della produttività totale dei fattori tra il valor medio riferito al biennio 2008-2009 e quello riferito al biennio 2014-2015. Eppure la contrazione risulta più consistente per le imprese domestiche del gruppo di controllo, rispetto a quelle neo-internazionalizzate. Si rileva in fatti un premio pari al 28,4% a favore di queste ultime, un risultato statisticamente significativo, con un livello di significatività pari al 5%.

Figura 81 - Risultati di sintesi della procedura del *PSM* e *DID* con variabile di performance: Total Factor Productivity (in log, elaborazione propria in ambiente Stata)

Variable	Sample	Treated	Controls	Difference	S.E.	T-stat
ln_TFP_diff	Unmatched	-2.21633063	-2.80349348	.587162844	.09595049	6.12
	ATT	-2.21633063	-2.49984381	.283513178	.126076194	2.25

Note: S.E. does not take into account that the propensity score is estimated.

```

| psmatch2:
psmatch2: | Common
Treatment | support
assignment | On suppor | Total
-----+-----+-----
Untreated | 5,282 | 5,282
Treated | 325 | 325
-----+-----+-----
Total | 5,607 | 5,607

```

4. Variabile di performance = Monte salari dell'impresa (in log)

Nel caso del monte salari, l'evidenza empirica mostra l'esistenza di un premio ancora più consistente, sempre a vantaggio delle imprese neo-internazionalizzate. In media esse sperimentano una crescita del monte salari relativo al biennio 2014-2015, rispetto a quello 2008-2009, del 34,9% più elevata rispetto alle imprese domestiche del gruppo di controllo.

Tra le quattro variabili di performance considerate, il monte salari mette in evidenza il premio più importante e i risultati più robusti dal punto di vista della significatività statistica (livello di significatività inferiore all' 1%, ovvero esiste meno di una possibilità su cento che la differenza osservata tra i due gruppi sia dovuta al caso).

Figura 82 - Risultati di sintesi della procedura del PSM e DID con variabile di performance: Monte Salari (in log, elaborazione propria in ambiente Stata)

Variable	Sample	Treated	Controls	Difference	S.E.	T-stat
ln_Sal_diff	Unmatched	5.65773589	4.55815828	1.09957761	.065526656	16.78
	ATT	5.65773589	5.30857427	.349161619	.100320497	3.48

Note: S.E. does not take into account that the propensity score is estimated.

```

psmatch2: | psmatch2:
psmatch2: | Common
Treatment | support
assignment | On suppor | Total
-----+-----+-----
Untreated | 7,799 | 7,799
Treated | 542 | 542
-----+-----+-----
Total | 8,341 | 8,341

```

I risultati dell'analisi empirica, svolta secondo il filo logico e i passaggi metodologici esposti in questo capitolo, risultano dunque coerenti con la nostra ipotesi di ricerca.

L'acquisizione dello status di multinazionale determina un premio ex-post nei risultati economici dell'impresa neo-internazionalizzata, se confrontata con un'altra impresa, del tutto simile in base ad una molteplicità di parametri economico-finanziari (le variabili tramite cui il PSM seleziona il gruppo di controllo), ma "ancorata" al contesto nazionale.

Lo si ripete: lo status di impresa multinazionale risulta chiaramente definito in quanto rimanda alla presenza di investimenti diretti esteri in entrata, laddove l'impresa sia cioè partecipata dall'estero o in uscita, laddove l'impresa partecipi in imprese estere, o secondo entrambe le fattispecie (si veda il paragrafo 2.2 per ulteriori dettagli). In questo senso, quando in questo capitolo parliamo di imprese internazionalizzate, non consideriamo quelle unicamente impegnate nel commercio con l'estero (internazionalizzazione commerciale) o

quelle che hanno sviluppato una qualche forma di collaborazione industriale di tipo non *equity* con altre imprese estere, in assenza di legami patrimoniali formali di tipo *equity*.

Le evidenze empiriche risultano statisticamente robuste relativamente a tutte e quattro le variabili di performance considerate. I valori dei premi identificati per ciascuna variabile, presentano ordini di grandezza assimilabili e coerenti tra loro.

E' interessante mettere in evidenza il dato sul monte salari.

Per prima cosa va detto che il monte salari rappresenta una stima dell'input lavoro impiegato dall'impresa, più accurata rispetto al numero di occupati. Il numero di lavoratori occupati dall'impresa pesa per definizione tutte le "teste" allo stesso modo, al di là dell'impiego *full time* o meno del singolo lavoratore e senza tenere in considerazione il tipo di mansione svolta dallo stesso, ovvero il suo livello di competenze e profilo professionale. In questo senso il monte salari offre un'informazione più completa, che tiene conto anche degli aspetti "qualitativi" del personale impiegato nell'impresa.

Come già sottolineato, nell'ambito dell'analisi empirica svolta il monte salari rappresenta al contempo il premio più consistente in termini assoluti (+34,9%) ed il risultato più robusto dal punto di vista della significatività statistica. Se ne possono ricavare due riflessioni conseguenti.

Da un lato può considerarsi una risposta rassicurante nei confronti di tutte quelle istanze che tendono ad associare l'internazionalizzazione dell'impresa con un suo disimpegno nei confronti del territorio di riferimento, innanzitutto dal punto di vista occupazionale.

Dall'altro trattandosi di un premio così significativo esso plausibilmente sottintende anche un aumento qualitativo del capitale umano impiegato (in media) dall'impresa neo-internazionalizzata. Per cui è possibile ipotizzare che il percorso che porta l'impresa ad acquisire lo status di multinazionale preveda un *upgrading* dal punto di vista delle competenze del personale utilizzato dall'impresa. In altre parole, l'internazionalizzazione dell'impresa tende ad accompagnarsi ad un uso più intensivo di personale *high skilled*, rispetto ad un'impresa "gemella" che rimane ancorata al territorio domestico.

5. CONSIDERAZIONI CONCLUSIVE

Alla fine di ogni lungo percorso, è sempre utile ripercorrere in velocità le varie tappe del ragionamento, mettendo in evidenza il filo rosso che conferisce un senso a tutto l'insieme.

Il primo capitolo consiste di una *review* ragionata della letteratura economica in materia di globalizzazione economica, organizzazione internazionale della produzione e *global value chains*. Per meglio contestualizzare il presente, si è ritenuto opportuno da un lato ripercorrere alcuni passaggi importanti nella storia economica degli ultimi due secoli, ben sapendo che anche i fenomeni apparentemente più innovativi e dirompenti, hanno spesso un'origine lontana, dall'altro indossare "le lenti" di due grandi economisti del passato, tramite cui rileggere i cambiamenti intervenuti nell'organizzazione internazionale della produzione negli ultimi decenni.

Contestualmente, è stato affrontato il tema di come, alla luce di queste trasformazioni, il territorio, inteso come entità sub-nazionale, sperimenti una nuova centralità sulla scena della competizione internazionale e di come questo nuovo protagonismo richieda una nuova generazione di politiche pubbliche, in grado di favorire processi di auto-organizzazione in una dimensione il più possibile condivisa tra i vari attori dello sviluppo socio-economico regionale.

Il secondo capitolo sposta il focus dell'analisi da una dimensione globale ad una regionale, quella dell'Emilia-Romagna.

Dopo un inquadramento delle principali caratteristiche e peculiarità del sistema produttivo emiliano-romagnolo, si mettono in evidenza due dinamiche che sono emerse con forza negli ultimi anni:

- la crescita del livello di internazionalizzazione commerciale e produttiva del sistema produttivo regionale;
- il contestuale incremento della dispersione e della concentrazione dei risultati economici delle società di capitali della regione: aumentano i divari di performance tra le imprese ed un fattore discriminante in questo senso è quello della dimensione d'impresa.

Il capitolo si chiude enunciando l'ipotesi di lavoro della ricerca: esiste una relazione tra l'internazionalizzazione produttiva dell'impresa e i suoi risultati economici?

In altre parole: il fattore della multinazionalità risulta discriminante in termini di performance (tanto da contribuire ad allargare i divari tra le imprese)?

Il terzo capitolo affronta la questione da un punto di vista descrittivo: le società di capitale regionali vengono selezionate in base allo status proprietario di ciascuna, così da individuare le imprese internazionalizzate nei due sensi in/out (solo in entrata, solo in uscita, sia in entrata che in uscita), mettendo in relazione la vocazione internazionale con il profilo strutturale e le performance economiche di ciascuna tipologia d'impresa.

Il verdetto è unanime: le imprese internazionalizzate mostrano performance economiche migliori rispetto a quelle "domestiche".

Ma le imprese internazionalizzate evidenziano anche una dimensione media molto maggiore rispetto a quelle domestiche, per cui ci si chiede se in realtà non sia il fattore dimensionale, piuttosto che quello della multinazionalità, a determinare risultati migliori. Infatti mettendo a confronto le imprese internazionalizzate con un gruppo di imprese domestiche di dimensioni (in media) simili, i vantaggi competitivi si riducono in misura significativa.

Si pone qui un quesito fondamentale che non ha ancora trovato una risposta empirica univoca nella letteratura di riferimento.

La vocazione internazionale dell'impresa costituisce un vantaggio competitivo *in sé*, nel senso che determina, *ceteris paribus*, un premio in termini di performance economica o invece tutto si risolve in una mera questione dimensionale (*size effect*), del tipo: un'azienda che voglia crescere, ad un certo punto, con ogni probabilità, diventa una multinazionale?

Questa questione di fondo ci porta al **quarto capitolo**, dedicato all'analisi quantitativa (micro)econometrica, tramite cui provare a "sterilizzare" il fattore dimensionale dell'impresa, così da poter escludere che la correlazione tra vocazione internazionale e risultati economici superiori alla media, dipenda, in realtà, semplicemente da un elemento di tipo dimensionale (a sua volta correlato positivamente con il fattore della multinazionalità).

Dopo una rassegna delle letteratura economica che indaga il rapporto tra internazionalizzazione e performance, viene enunciato il quesito valutativo: per passare dalla correlazione ad un nesso di causalità per cui l'acquisizione dello status di

multinazionale produce un premio (ex-post), è strettamente necessario individuare un prima e un dopo il momento in cui l'impresa diventa multinazionale.

Lavorando sulla banca dati Aida, è stato possibile individuare un gruppo di imprese che nell'intervallo 2010-2013 si sono internazionalizzate. Sono in tutto 754 imprese, che costituiscono il gruppo delle "trattate" o imprese *switching* (nel senso che cambiano status proprietario).

Per perfezionare il disegno valutativo occorre a questo punto definire un controfattuale, ovvero un gruppo di controllo costituito da imprese che risultino in tutto simili alle 754 *switching*, eccetto per il fatto di essere divenute multinazionali.

Da un punto di vista valutativo infatti, il rischio è che le imprese trattate siano divenute multinazionali perché partivano già avvantaggiate, per esempio in termini di produttività (come segnala giustamente la letteratura). Bisogna fare i conti con un *self-selection bias*, ovvero un problema di autoselezione da parte delle imprese, che va in qualche modo neutralizzato.

Per implementare questo tipo di analisi empirica, è stata adottata la tecnica *del Propensity Score Matching (PSM)*, per individuare un gruppo di imprese che siano il più possibile simili al gruppo delle trattate, in base ad una serie di variabili, in primis la *Total Factor Productivity (TFP)*, stimata a livello di impresa, così da ottenere un ulteriore indicatore di performance, teoricamente il più esaustivo di tutti. La selezione è avvenuta relativamente agli anni 2008-2009, quando tutte le imprese erano ancora domestiche.

L'abbinamento del *PSM* con l'approccio *Difference – In – Differences (DID)*, ha infine consentito di stimare l'effetto causale del "trattamento", ovvero l'effetto dell'internazionalizzazione dell'impresa sulla relativa performance economica, declinata sulla base di quattro diverse variabili (Ricavi, Valore aggiunto, *TFP* e Monte Salari).

I risultati confermano la presenza di un premio ex-post a favore delle imprese internazionalizzate, relativamente a tutte e quattro le variabili di performance considerate.

Si tratta di un risultato interessante, considerata la scarsa evidenza empirica presente in letteratura e nonostante il tema risulti rilevante per le sue implicazioni di policy.

5.1 Alcune considerazioni di policy e “sulla” policy

L'internazionalizzazione produttiva delle imprese si accompagna (in media) ad un vantaggio competitivo maturato ex-post. Questo in estrema sintesi è l'approdo empirico che emerge dall'analisi.

Ma torniamo alle variabili di performance considerate, in particolare al dato sul monte salari. Nel quarto capitolo abbiamo visto come al monte salari corrisponda al contempo il premio più consistente in termini assoluti (+34,9%) ed il risultato più robusto dal punto di vista della significatività statistica.

Già da questa evidenza si possono ricavare due considerazioni in termini di policy.

L'internazionalizzazione produttiva dell'impresa non deprime (in media) l'occupazione. Nessuna conferma empirica di un effetto sostituzione tra occupazione locale ed estera.

Per prima cosa vale come una risposta importante nei confronti di tutte quelle istanze che tendono ad associare l'internazionalizzazione dell'impresa con un suo disimpegno nei confronti del territorio di riferimento, innanzitutto dal punto di vista occupazionale.

Si tratta di un “credo” molto diffuso (anche in Emilia-Romagna), peraltro spesso condiviso e rilanciato dalle tribune della politica, trasversalmente rispetto ai vari schieramenti. Non v'è dubbio che ciò che è conosciuto e fa parte della patrimonio culturale di un luogo gode, ceteris paribus, di maggior considerazione da parte dell'opinione pubblica locale, rispetto a ciò che viceversa è ignoto e viene da lontano. Del resto in un momento storico come quello attuale, un atteggiamento esclusivamente difensivo non paga. A maggior ragione quando non risulta supportato dall'evidenza empirica.

Sia nel caso in cui l'investimento diretto giunga dall'estero, entrando nel capitale di un'impresa regionale che dunque diventa partecipata o controllata da un azionista straniero, sia nel caso inverso, in cui sia un'impresa con sede in Emilia-Romagna ad effettuare un investimento verso l'estero, i dati dicono che, in media, nel periodo considerato, si è verificato un incremento occupazionale, in misura nettamente maggiore rispetto a quanto avvenuto nelle imprese domestiche assunte come riferimento.

In sostanza non si è verificato un “effetto sostituzione” tra l'occupazione locale e quella estera (a vantaggio di quest'ultima), come spesso paventato da una parte anche consistente di opinione pubblica, magari rinforzata nelle proprie convinzioni da alcune

situazioni e casi aziendali di particolare criticità, che tuttavia rappresentano l'eccezione, non la regola.

Merita di essere sottolineato un secondo elemento di riflessione.

L'internazionalizzazione produttiva dell'impresa si associa (in media) ad un uso più intensivo di capitale umano altamente formato. La formazione del capitale umano deve essere collocata al centro, tra le politiche per la competitività, al di là della scala territoriale di riferimento.

Una variazione del monte salari non consente di distinguere tra la variazione dell'input lavoro dal lato quantitativo (numero di occupati), piuttosto che qualitativo (tipologia delle mansioni e delle competenze professionali).

Tuttavia un premio così consistente a vantaggio dell'impresa neo-internazionalizzata, sottintende con ogni probabilità (anche) un aumento qualitativo (in media) del capitale umano impiegato. Per cui è possibile ipotizzare che il percorso che porta l'impresa ad acquisire lo status di multinazionale preveda un *upgrading* dal punto di vista delle competenze del personale utilizzato dall'impresa.

In altre parole, l'internazionalizzazione dell'impresa tende ad accompagnarsi ad un uso più intensivo di personale *high skilled*, rispetto ad un'impresa "gemella" che rimane ancorata al territorio domestico.

Un'evidenza del genere mette in risalto la centralità e l'importanza strategica che l'alta formazione sempre più riveste come *driver* dello sviluppo economico di un'impresa e in senso lato di un territorio. La formazione del capitale umano deve essere dunque collocata al centro, tra le politiche per la competitività, al di là della scala territoriale di riferimento.

Le risultanze dell'analisi empirica sviluppata, pongono le basi anche per un ragionamento più ampio.

L'internazionalizzazione produttiva delle imprese contribuisce ad incrementare (in media) i divari di performance economica rispetto alle imprese domestiche insediate nello stesso territorio. Si tratta di un processo che si autoalimenta in forma ricorsiva, potenzialmente destabilizzante per gli equilibri produttivi e in ultima analisi la compattezza socio-economica del territorio.

Nel secondo capitolo abbiamo messo in evidenza l'azione, nell'ambito dell'ultimo decennio, di una crescente polarizzazione tra le imprese, dal punto di vista dei risultati economici. Aumentano i livelli di dispersione e di concentrazione dei risultati economici, anno dopo anno, con regolare e significativa continuità.

L'approdo finale dell'analisi svolta, finisce per assegnare anche al fenomeno dell'internazionalizzazione produttiva delle imprese un ruolo attivo nell' ampliamento dei divari dei risultati economici delle imprese.

Del resto l'impresa neo-internazionalizzata concentra su di sé un doppio vantaggio competitivo.

Come la letteratura economica ci segnala (vedi paragrafo 4.1), le imprese che acquisiscono lo status di multinazionale sono frutto di autoselezione: è infatti grazie al loro livello di produttività superiore alla media delle altre imprese domestiche, che esse si pongono nelle condizioni di internazionalizzarsi (e quindi di sostenere i relativi costi). Esse dunque "partono" già con un vantaggio competitivo.

L' analisi sviluppata nella presente ricerca verifica empiricamente l'esistenza (in media) di un premio ex-post a favore dell'impresa neo-internazionalizzata. Al vantaggio ex-ante si somma quindi il vantaggio maturato ex-post, connesso allo status di impresa multinazionale.

Il risultato finale è di facile deduzione. Il divario tra imprese multinazionali e imprese domestiche localizzate in Emilia-Romagna, non solo è in crescita, ma è destinato ad aumentare ulteriormente. Si tratta, per costruzione, di un processo che si autoalimenta in forma ricorsiva.

Di fronte ad uno scenario del genere è lecito chiedersi se la polarizzazione in aumento tra gruppi di imprese possa rappresentare un problema per gli equilibri socio-economici del territorio regionale.

Come è possibile ricomporre questo divario crescente, agevolando il gruppo delle imprese più svantaggiate? Il decisore pubblico di livello regionale (ma non solo) su quali leve può agire?

Una strada consiste senz'altro nell'incentivare per quanto possibile l'internazionalizzazione del sistema produttivo regionale, così da aumentare la quota di imprese che possano plausibilmente accedere allo status di multinazionale, con i connessi benefici di tipo economico. In questo caso anche in termini di internazionalizzazione commerciale, che rappresenta di per sé una opportunità per l'impresa di espandere il proprio business e talvolta il primo passo verso una più compiuta forma di internazionalizzazione produttiva.

Del resto, l'aumento della divaricazione tra le imprese rappresenta una minaccia per la coesione di un tessuto economico e sociale caratterizzato tradizionalmente da un forte radicamento territoriale.

Per esempio è lecito chiedersi come si stia riconfigurando il modello dei distretti industriali che sappiamo essere, ancora oggi, pur con tutte le trasformazioni del caso, centrale nel sistema produttivo dell'Emilia-Romagna (Mosconi, 2012).

L'idealtipo del distretto industriale rappresentava infatti un sistema tendenzialmente chiuso o comunque statico e poco incline a metabolizzare l'innovazione proveniente dall'esterno (Poma, 2004).

Cosa sono diventati i distretti industriali oggi, nell'epoca della globalizzazione economica? Le imprese che hanno assunto la *leadership* distrettuale sono in grado di trainare la propria catena di fornitura (di primo, di secondo, di terzo livello), operando una qualche compartecipazione dei benefici economici che discendono dalla dimensione internazionale? O invece esiste un effetto sostituzione a livello di rete di sub-fornitura, tra gli operatori locali sempre più marginalizzati a favore di operatori esteri, in grado di offrire al committente maggiori garanzie?

Le politiche industriali e territoriali in genere devono provare a consolidare il rapporto tra i pionieri e il retroterra in cui operano, saldando questi due poli con idee motrici inclusive ovvero attraverso la co-ideazione di sentieri di sviluppo di ampio respiro, in grado di intercettare gli interessi di tutti gli *stakeholders* (servizi alle imprese, banche, lavoratori, associazioni, consumatori, istituzioni).

Tra gli strumenti legislativi che vanno nella direzione di agevolare la cooperazione tra le imprese, vale la pena segnalare il Contratto di rete⁵³. Si tratta di uno strumento di politica industriale, congeniato in questo caso a livello nazionale, che può offrire al sistema produttivo italiano la cornice formale per fare massa critica, superando il problema storico della dimensione aziendale "micro" che lo contraddistingue e che rappresenta

⁵³ Le *Reti di imprese* sono disciplinate nell'articolo 3, comma 4-ter del D.L. 10 febbraio 2009, n. 5 convertito dalla Legge n. 33 del 9 aprile 2009 e successive modificazioni.

Le *Reti di Imprese* rappresentano uno strumento giuridico-economico di cooperazione fra imprese che, attraverso la sottoscrizione di un contratto, detto appunto "Contratto di rete" si impegnano reciprocamente, in attuazione di un programma comune, a collaborare in forme ed ambiti attinenti le proprie attività, scambiando informazioni e/o prestazioni di natura industriale, commerciale, tecnica o tecnologica e/o realizzando in comune determinate attività attinenti l'oggetto di ciascuna impresa.

una delle barriere più significative all'internazionalizzazione. Ad oggi si contano su scala nazionale oltre tre mila contratti attivati, per un totale di oltre 15 mila imprese coinvolte.

Il tema del ruolo della politica industriale in un'economia aperta e globale è di estrema attualità. La problematica fondamentale consiste nella scelta di quali politiche e a quale livello territoriale: "macropolitiche" Vs "micropolitiche".

Nel primo capitolo abbiamo ripercorso le tappe di ampliamento dell'*extent of the market*, sino a raggiungere negli ultimi anni una dimensione realmente globale.

Si è parlato del fatto per cui ad un mercato globale non corrisponda tuttavia un'istituzione con una giurisdizione altrettanto estesa. La politica oggi è ancora essenzialmente espressione della sovranità nazionale e come tale non è in grado di governare in forma condivisa e democratica una lunga serie di questioni economiche di portata internazionale.

Mentre negli anni precedenti la crisi economica internazionale, la letteratura sulla globalizzazione si è spesa sulla concettualizzazione delle dinamiche competitive nell'ambito di un'economia priva di confini e barriere geografiche, il tema degli aggiustamenti istituzionali che una tale apertura avrebbe invocato, è stato in parte tralasciato.

La crisi economica ha in qualche modo rimesso al centro del dibattito economico il ruolo delle istituzioni in un'economia globale, cosicché si è tornato a discutere anche di politica industriale, invocando una nuova generazione di interventi volti da un lato a definire le regole del gioco per il funzionamento del mercato, dall'altro per individuare gli strumenti utili all'integrazione dei diversi sistemi produttivi nel contesto economico globalizzato.

Alla luce di quanto detto, risulta oggi decisivo il livello territoriale di riferimento. Questo è un punto essenziale. Una politica industriale efficace è tale se esiste un legame di coerenza tra la scala territoriale che la promuove ed l'ambito fenomenologico che si propone di governare. Se al contrario esiste un'incoerenza tra le due dimensioni, allora gli effetti della politica pubblica risulteranno velleitari quando non controproducenti (un esempio di scuola può essere quello di politiche fiscali dichiaratamente punitive nei confronti di beni "mobili" in grado di eluderle praticando l'exit).

Nell'ambito di un'economia globalizzata sono innanzitutto concepibili due tipi di politiche industriali (Bianchi, Labory, 2014):

- Le *Macropolitiche* destinate a fissare le regole del gioco competitivo ovvero a garantire il corretto funzionamento del mercato. Si pensi alle norme antitrust, alle

politiche del commercio, alla protezione dei brevetti e della proprietà intellettuale, ecc.. In prospettiva questo genere di politiche andrebbero definite a livello globale, così da evitare un *mismatch* con la magnitudine delle dinamiche economiche che si propongono di regolamentare.

- Le *Micropolitiche* destinate ad incentivare la capacità degli agenti economici, persone fisiche, imprese e istituzioni di partecipare al gioco competitivo, creando un ecosistema territoriale funzionale a questo obiettivo.

Non esiste necessariamente un livello territoriale più indicato per la promozione e l'implementazione di questi interventi (molto dipende dall'architettura istituzionale di ciascun Paese), ma certo la dimensione regionale, come nel caso dell'Emilia-Romagna, si presta ad esprimere un ruolo attivo in questo senso.

In un mondo nel quale la dotazione di conoscenza (generativa) rappresenta l'asset più importante per determinare un ecosistema economico florido, capace di produrre benessere diffuso, le politiche per la competitività non possono prescindere dall'investimento sul capitale umano, conoscitivo e tecnologico, presidiando la ricerca, alimentando l'innovazione, mettendo in comunicazione i sistemi locali con le grandi "onde" di cambiamento che stanno attraversando l'economia mondiale.

Recuperando quanto detto nel paragrafo 1.4, l'aspetto determinante consiste nella convergenza della "vision" da parte di tutti i soggetti attivi del territorio, in una sinergia di intenzioni e azioni che passa attraverso l'ideazione e l'implementazione condivisa di idee motrici innovative, ampie e inclusive.

Bibliografia

Abramovitz, M., (1956), "Resource and Output Trends in the United States: 1870-1950", *American Economic Review*, 46 (2), pp. 5-23.

Accetturo A., Giunta A. e Rossi S., (2011), Le imprese italiane tra crisi e nuova globalizzazione, in Banca d'Italia, "Questioni di Economia e Finanza", n.86

Akerberg, D., C.L. Benkard, S. Berry, and A. Pakes (2007) "Econometric Tools for Analyzing Market Outcomes," in Heckman J. and E. Leamer eds. *Handbook of Econometrics*, Vol. 6(1): North-Holland, pp. 4171–4276.

Akerberg, D., K. Caves, and G. Frazer (2006) "Structural identification of production functions," MPRA Paper 38349, University Library of Munich, Germany.

Amiti, M. and S. Wei (2009) "Service Offshoring and Productivity: Evidence from the US," *The World Economy*, Vol. 32, pp. 203–220.

Anderson and Norheim (1993). History, geography and regional economic integration. In K. Anderson and R. Blackhurst (eds) *Regional integration and the global trading system*, Harvester-Wheatsheaf, London.

Arndt W., Kierzkowski H., (2001), *Fragmentation. New Production Patterns in the World Economy*. Oxford University Press

Arnold, J.M. and K. Hussinger (2010) "Exports versus FDI in German Manufacturing: Firm Performance and Participation in International Markets," *Review of International Economics*, Vol. 18(4), pp. 595–606.

Arnold, D. and Shih, T. H. (2010), "A Fair Model of Globalisation? Labour and Global Production in Cambodia", *Journal of Contemporary Asia* 40(3): 401-424.

Aronica, A. (a cura di), (2005) *Emilia-Romagna. Come cambia un modello*, Roma, Meridiana Libri, Donzelli Editore.

Bairoch, P. (1974) "Geographical structure and trade balance of European foreign trade from 1800 to 1970," *Journal of European Economic History*, 3, pp 557-608.

Bairoch, P. (1982) "International industrialisation levels from 1750 to 1980," *Journal of European Economic History*, 2, pp 268-333.

Bairoch, P. (1989) "European trade policy, 1815-1914," in P. Mathias and S. Pollard (eds), *Cambridge Economic History of Europe, Volume VII*, Cambridge University Press, Cambridge.

Bairoch, P. (1993), *Economics and World History, Myths and Paradoxes*, the University of Chicago press books.

Bairoch, P. and R. Kozul-Wright (1996) "Globalisation myths: Some historical reflections on integration , industrialization and growth in the world economy," UNCTAD Discussion Paper No.113.

- Baldwin, R.E. (1999), Agglomeration and endogenous capital, *European Economic Review* 43 (1999) 253–280.
- Baldwin, R.E., Martin, P. and Ottaviano, G.I.P. (2001), "Global Income Divergence, Trade, and Industrialization: The Geography of Growth Take-Offs." *Journal of Economic Growth* 6, no. 1 : 5--37.
- Baldwin, R.E., and Robert-Nicoud, F. (2007), *Offshoring: General Equilibrium Effects on Wages, Production and Trade*. (12991), National Bureau of Economic Research.
- Baldwin, R.E.. (2011), "21st Century Regionalism: Filling the gap between 21st century trade and 20th century trade rules." CEPR Policy Insight.
- Baldwin, R.E. (2012), "Global supply chains: Why they emerged, why they matter, and where they are going." *Global Institute Research Paper* .
- Baldwin R. (2006), "Globalisation: the great unbundling", Prime Minister's Office, Economic Council of Finland
- Baldwin, R. and J. Lopez-Gonzalez (2013), "Supply-Chain Trade: A Portrait of Global Patterns and Several Testable Hypotheses," NBER Working Paper 18957, National Bureau of Economic Research.
- Barba Navaretti, G. and D. Castellani (2004), "Investments Abroad and Performance at Home: Evidence from Italian Multinationals," CEPR Discussion Papers 4284, Centre for Economic Policy Research.
- Barba Navaretti, G., D. Castellani, and A.C. Disdier (2010) "How does investing in cheap labour countries affect performance at home? Firm-level evidence from France and Italy," *Oxford Economic Papers*, Vol. 62, pp. 234–260.
- Becattini, G. (1987), *Mercato e forze locali: Il distretto industriale*, Bologna, Il Mulino
- Bentivogli C., Oddo G. and Pellegrini V. (2014), "Geografia delle statistiche sull'internazionalizzazione", in *Questioni di Economia e Finanza*, 239.
- Bentivogli C., Mirinda L., (2015), *Foreign ownership and performance: evidence from a panel of Italian firms*, Banca d'Italia
- Bernard, Andrew B., and J. Bradford Jensen, (2004), "*Why Some Firms Export*", *Review of Economics and Statistics*, 86(2): 561–69.
- Bernard, Andrew B., J. Bradford Jensen, and Peter K. Schott, (2005), "*Importers, Exporters, and Multinationals: A portrait of firms in the U.S. that trade goods*", NBER Working Papers, no. 11404.
- Bhagwati, J. and A. Krueger (1995), *The Dangerous Drift to Regionalism*. Washington: American Enterprise Institute.
- Bianchi P., Labory S.(2014), *Le nuove politiche industriali in un contesto globale*, in Cappellin R. et al., a cura, *Crescita, Investimenti e territorio: il ruolo delle politiche industriali e regionali*, Website "Scienze Regionali" (www.rivistasr.it), eBook 2014, pp. 139-146

- Bianchi P., Labory S. (2011), *Industrial Policy after the Crisis, Seizing the Future*. Cheltenham: Edward Elgar
- Black S. E. and Lynch L. M. ,2001 How to compete: The impact of workplace practices and information technology on productivity. *Review of Economics and Statistics* 83 (3): 434–45
- Black S. E. and Lynch L. M. ,2004 What's driving the new economy: The benefits of workplace innovation. *The Economic Journal* 114 (February): F97–F116
- Blinder, A.S. (2006), "Offshoring: The next industrial revolution." *Foreign Affairs* 85, no. 2: 113- 128.
- Blundell, R., and M. Costa Dias (2002): \Alternative Approaches to Evaluation in Empirical Microeconomics," *Portuguese Economic Journal*, 1, 91{115.
- Borin, A. and R. Cristadoro (2014) "Foreign Direct Investments and Multinational Firms," *Questioni di Economia e Finanza (Occasional Papers)* 243, Bank of Italy
- Borin, A. and Mancini, M., (2015) "Foreign Direct Investments and firm performance: an empirical analysis of Italian firms," *Questioni di Economia e Finanza (Occasional Papers)* 1011, Bank of Italy
- Borjas, G., R. Freeman and L. Katz (1997). How much do immigration and trade affect labour market outcomes? *Brookings Papers on Economic Activity*, I:1-67.
- Braconier, H. and K. Ekholm (2000) "Swedish Multinationals and Competition from High- and Low-Wage Locations," *Review of International Economics*, Vol. 8, pp. 448–61.
- Braudel, F. (1984). *Civilisation and Capitalism, 15th-18th Century: The Perspective of the World*. vol 3, New York: Harper and Row.
- Breda, E., Cappariello, R., Zizza, R., (2008), *Vertical specialisation in Europe: Evidence from the import content of exports*, Banca d'Italia
- Bremmer I., (2012), *In Every Nation for Itself: Winners and Losers in a G-Zero World*, Published by Portfolio (Penguin Group).
- Bremmer I .,(2015), *Superpower: Three Choices for America's Role in the World*, Published by Portfolio (Penguin Group).
- Bresnahan, Brynjolfsson e Hitt,(2002), *Information Technology, Workplace Organization, and the Demand for Skilled Labor: Firm-Level Evidence*, *The Quarterly Journal of Economics*, 2002, vol. 117, issue 1, 339-376
- Brioschi, F., Brioschi, M. S. e Cainelli, G. (2002), *From the Industrial District to the District Group. An Insight Into the Evolution of Local Capitalism in Italy*, in "Regional Studies", vol. 36, n. 9, pp. 1037-1052.
- Bronzini, R. (2010) "Does investing abroad reduce domestic activity? Evidence from Italian manufacturing firms," *Temi di discussione (Economic working papers)* 769,Bank of Italy.
- Brainard, S. L, (1997), "An Empirical Assessment of the Proximity-Concentration Tradeoff Between Multinational Sales and Trade," *American Economic Review* 87(4):520–544.

- Brusco, S., (1982), *The Emilian Model: Production Decentralization and Social Integration*, 2, in "Cambridge Journal of Economics", pp. 167-184.
- Bugamelli, M. and Infante L. (2002). *Sunk costs to exports*, *Bank of Italy Research Papers*.
- Cainelli, G., Margelli, A., Righetti R., (2011), "Gli investimenti diretti esteri in Emilia-Romagna: effetti agglomerativi e performance d'impresa". Contenuto in *La metamorfosi del "Modello emiliano". L'Emilia-Romagna e i distretti industriali che cambiano*, Mosconi F. (a cura di), 2012 Il Mulino
- Cairncross, A. (1953). *Home and foreign investment, 1870-1913*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Cairncross, F. (1997), *The death of distance*. Orion, London.
- Caliendo, M. and S. Kopeinig (2008) "Some Practical Guidance for the Implementation of Propensity Score Matching," *Journal of Economic Surveys*, Vol. 22(1), pp. 31–72.
- Cantwell, J. and R. Narula (2001) "The eclectic paradigm in the global economy," *International Journal of the Economics of Business*, Vol. 8, pp. 155–172.
- Cappellin R. (2010), *The Governance of regional knowledge networks*. *Scienze Regionali*, 9, 3: 5 42
- Card D. and Krueger b. (1994), *Minimum Wages and Employment: A Case Study of the Fast-Food Industry in New Jersey and Pennsylvania*, *American Economic Review*, 1994, vol. 84, issue 4, 772-93
- Castellani, D. and G. Giovannetti (2010) "Productivity and the International Firm: Dissecting Heterogeneity," *Journal of Economic Policy Reform*, Vol. 13(1), pp. 25–42.
- Castellani, D. and A. Zanfei (2007) "Internationalisation, Innovation and Productivity: How Do Firms Differ in Italy?" *The World Economy*, Vol. 30, pp. 156–176.
- Chaudhuri, K.N, (1966), "India's Foreign Trade and the Cessation of the East India Company's Trading Activities", 1828-40, *Economic History Review*, 19 (2), 345-63.
- Clemens, M.A. and Williamson, J.G. (2004), "Why did the Tariff–Growth Correlation Change after 1950?" *Journal of Economic Growth* 9, no. 1: 5--46.
- Cline, W. (1997). *Trade and Income Distribution*. Institute for International Economics, Washington.
- Coase R.H. (1937), *The Nature of the Firm*, *Economica*, New Series, vol. 4, 16, ppp 386-405.
- Crafts, N. (1989), "British industrialisation in an international context," *Journal of Interdisciplinary History*, 19, pp 415-428.
- Crafts, N. (1995), "Exogenous or Endogenous Growth? The Industrial Revolution Reconsidered," *The Journal of Economic History*, volume 55, number 4.
- Crafts, N. and C. Harley, (1992), "Output Growth and the British Industrial Revolution: a Restatement of the Crafts-Harley View", *Economic History Review*, XLV, 4, p 703-730.

Crafts, N., (1984), "Patterns of Development in Nineteenth Century Europe", Oxford Economic Papers, XXXVI, 438-458.

Crinò, R. (2009), "Offshoring, multinationals and labour market: a review of the empirical literature," Journal of Economic Surveys, Vol. 23, pp. 197–249.

Cristadoro, R. and L. D'Aurizio (2015), "The Italian firms' international activity," Questioni di Economia e Finanza (Occasional Papers) 261, Bank of Italy.

Damijan, P., S. Polanec, and Janez P. (2007) "Outward FDI and Productivity: Micro-evidence from Slovenia," The World Economy, Vol. 30, pp. 135–155

Deardorff, A.V. (2005), "Ricardian comparative advantage with intermediate inputs." *The North American Journal of Economics and Finance* 16, no. 1: 11-34.

De Loecker, J. (2007) Product differentiation, multi-product firms and estimating the impact of trade liberalization on productivity. National Bureau of Economic Research Working Paper Series 13155.

Di Giacinto, V., *et al.*, (2012), Mapping local productivity advantages in Italy: Industrial districts, cities or both, Banca d'Italia

Dunning, J. H. (1979): "*Toward an eclectic theory of international production: Some empirical tests* Journal of International Business Studies, vol. 11, issue 1, 9-31

Dunning, J. (1983), "Changes in the level and structure of international production: the last one hundred years," in M. Casson (ed.) *The growth of international business*, Allen & Unwin, London.

Dunning, J. H. (1993), *Multinational Enterprises and the Global Economy*, Wokingham, England and Reading, MA: Addison-Wesley.

Dunning, J. H. (1981), *International Production and the Multinational Enterprise*: London: Allen and Unwin.

Eicher T. S., Henn C., (2011), In search of WTO trade effects: Preferential trade agreements promote trade strongly, but Unevenly. *Journal of International Economics*. 19, 137-153.

Engel, D. and V. Procher (2012), "Export, FDI and firm productivity," *Applied Economics*, Vol. 44, pp. 1931–1940.

Escaith, H., Teh, R., Keck, A. and Coleman Nee (2011), "Japan's Earthquake and Tsunami: International Trade and Global Supply Chain Impacts", Retrieved from: Voxeu.org, 28/04/2011.

Favale G. e Nicali A. "Storia delle dogane" (dal sito dell'Agenzia delle dogane)

Feenstra R.C. (1998), Integration of Trade and Disintegration of Production in the Global Economy, *Journal of Economic Perspectives*, vol. 12, 4, Fall, pp. 31-50.

Feenstra, R. C. and Hanson, G. H. (1996), "Globalization, Outsourcing, and Wage Inequality", *American Economic Review* 86(2): 240-245.

- Feenstra, R. C. and Hanson, G. H. (1997), "Foreign Direct Investment and Relative Wages: Evidence From Mexico's Maquiladoras", *Journal of International Economics* 42(3-4): 371-393.
- Feinberg, S.E. and M.P. Keane (2006) "Accounting for the Growth of MNC-based Trade using a Structural Model of US MNCs," *The American Economic Review*, Vol. 96, pp. 1515–1558.
- Fink C., Mattoo A., (2002), *Regional agreement and trade in services: policy issues*, World Bank Policy Research Working Paper 2852, June.
- Flamm K., Grunwald J. (2011), *The Global Factory, Foreign Assembly in International Trade*
- Fukuyama F. (1992), *La fine della storia e l'ultimo uomo*. BUR Biblioteca Univ. Rizzoli.
- Gandhi, A., S. Navarro, and S. Rivers (2012) "On the Identification of Production Functions: How Heterogeneous is Productivity?," 2012 meeting papers, Society for Economic Dynamics.
- Gereffi G., Humphrey J., Sturgeon T. (2005), *The Governance of Global Value Chains*, *Review of International Political Economy*, 12, pp. 78-104.
- Girma, S., Kneller, R. and Pisu, M. (2005a). Exports versus FDI: an empirical test *Weltwirtschaftliches Archiv*, vol. 12, pp. 855–66.
- Girma, S., Kneller, R. and Pisu, M. (2005b). Trade creation, destruction and replacement in regional trade agreements: micro level evidence for the UK, *Review of International Economics*
- Girma, S., H. Görg, and E. Strobl (2004) "Exports, International Investment, and Plant Performance: Evidence from a Non-Parametric Test," *Economic Letters*, Vol. 83, pp. 317–324.
- Glaum M., Oesterle M., (2007) "40 Years of Research on Internationalization and Firm Performance: More Questions than Answers?," *Management International Review*, vol. 47, 2007/3, pp. 307-317
- Green, A. and M. Urquhart (1976) "Factor and commodity flows in the international economy of 1870-1914", *Journal of Economic History*, 36, pp 217-252.
- Greenaway, D. and R. Kneller (2007) "Firm Heterogeneity, Exporting and Foreign Direct Investment: A Survey," *Economic Journal*, Vol. 117, pp. 134–161.
- Grossman G.M., Rossi-Hansberg E. (2008), *Trading Tasks: a Simple Theory of Offshoring*, *American Economic Review*, 98:5, pp. 1978-1997.
- Grossman, G. M., E. Helpman, and A. Szeidl (2006) "Optimal integration strategies for the multinational firm," *Journal of International Economics*, Vol. 70, pp. 216– 238.
- Guerrieri P., Vergara Caffarelli F. (2012), *Trade Openness and International Fragmentation of Production in the European Union: the New Divide?*, Banca d'Italia, Temi di Discussione, n. 855

- (Hanson et al., 2005), Vertical production networks in multinational firms, *Review of Economics and Statistics*, Volume 87 | Issue 4 | November 2005, p.664-678
- Hausmann R., Klinger B. (2007), *The Structure of the Product Space and the Evolution of Comparative Advantage*, CIDWorking Papers, n.146
- Harley, C. (1980), "Transportation, the world wheat trade and the Kuznets cycle, 1850-1913," *Explorations in Economic History*, 17, pp 218-250.
- Hausmann, R. and Klinger, B. (2007) *The structure of the product space and the evolution of comparative advantage.*: Center for International Development at Harvard University.
- Hausmann, R., Hwang, J. and Rodrik, D. (2007), "What you export matters." *Journal of Economic Growth* 12, no. 1: 1--25.
- Head, K. and J. Ries (2003) "Heterogeneity and the FDI versus export decision of Japanese manufacturers," *Journal of the Japanese and International Economies*, Vol. 17, pp. 448–467.
- Helpman, E. (1984) "A simple Theory of International Trade with Multinational Corporations," *Journal of Political Economy*, pp. 451–471.
- Helpman, E., M.J. Melitz, and S.R. Yeaple (2004) "Export versus FDI with Heterogeneous Firms," *The American Economic Review*, Vol. 94(1), pp. 300–316.
- Helpman E. (2006), *Trade, FDI and the Organization of firms*, NBER working paper, 12091
- Hennart, J.-F., *The Theoretical Rationale for a Multinationality/Performance Relationship*, *Management International Review*, 47, 3, Focused Issue on Internalization and Firm performance, 2007, pp. 423-452.
- Hertel T.W. and Ianchoichina, E. (2006) "Assessing the Impact of China's WTO Accession on Foreign Investment" *Pacific Economic Review*, Vol. 11, No. 3, pp. 315-339, October 2006
- Hijzen, A., T. Inui, and Y. Todo (2007) "The Effects of Multinational Production on Domestic Performance: Evidence from Japanese Firms," *Discussion papers 07006*, Research Institute of Economy, Trade and Industry (RIETI).
- Hijzen, A., S. Jean, and T. Mayer (2011) "The effects at home of initiating production abroad: evidence from matched French firms," *Review of World Economics*, Vol. 147, pp. 457–483.
- Hoekman, B. and Newfarmer, R. (2005), "Preferential Trade Agreements, Investment Disciplines and Investment Flows", *Journal of World Trade* 39(5): 949.
- Hummels, David, Jun Ishii and Kei-Mu Yi, (2001), "The Nature and Growth of Vertical Specialization in World Trade," *Journal of International Economics*, 54:1, 75-96.
- Hummels, (2007), *Transportation Costs and International Trade in the Second Era of Globalization*, *Journal of Economic Perspectives*, vol. 21, no. 3, Summer 2007, (pp. 131-154)
- Humphrey, J. and Schmitz, H. (2002) "How does insertion in global value chains affect upgrading in industrial clusters?." *Regional studies* 36, no. 9: 1017-1027.
- Ianchoichina E. , Martin W., (2001), *Trade liberalisation in China's accession to WTO*, *Journal of Economic integration*, 16(4), pp 421- 444.

Irwin D. A. (1996), *Against the Tide: An Intellectual History of Free Trade*, Princeton University Press

Ito, Y. (2007) "Choice for FDI and Post-FDI Productivity," Discussion papers 07049, Research Institute of Economy, Trade and Industry (RIETI).

Javorcik, B.S. (2004) Does foreign direct investment increase the productivity of domestic firms? In search of spillovers through backward linkages. *American Economic Review* 94: 605–627.

Johnson, R.C. and Noguera, G. (2012), "Proximity and Production Fragmentation." *The American Economic Review* 102, no. 3: 407--411.

Katayama, H., Lu, S. and Tybout, J.R. (2009) Firm-level productivity studies: illusions and a solution. *International Journal of Industrial Organization* 27: 403–413.

Kimura, F. and Kiyota, K. (2004). Exports, FDI and productivity of firm: cause and effect, Faculty of Business Administration, Yokohama National University, Working Paper 216.

Kindleberger 1989, *Long waves in economics and politics*, Economics and Politics.

Konings, Jozef and Alan Patrick Murphy (2006) "Do multinational enterprises relocate employment to low-wage regions? Evidence from European multinationals," *Review of World Economics*, Vol. 142, pp. 267–286.

Koopman, R., W. Powers, Z. Wang and S.-J. Wei (2011). "Give credit to where credit is due: tracing value added in global production chains", NBER Working Paper, No. 16426. Cambridge, MA: NBER.

Krugman, P. (1995). Growing world trade: causes and consequences. *Brookings Papers on Economic Activity*, 1:327-362.

Krugman, Paul (1991) Increasing Returns and Economic Geography, *Journal of Political Economy* 99, 483-99.

Krugman, P.R. and Venables, A.J. (1995), "Globalization and the Inequality of Nations." *The Quarterly Journal of Economics* 110, no. 4: 857-80.

Kuznets, Simon (1965), *Economic Growth and Structure, Selected Essays*. London:Heinemann Educational Books limited.

Leamer E.E. (1996), The effects of trade in services, technology transfer and delocalisation on local and global income inequality. *Asia-Pacific Economic Review*, April 1996, Vol. 2, No. 1, 44-60.

Levinsohn, J. and M. Melitz (2002) "Productivity in a differentiated products market equilibrium," mimeo.

Levinsohn, J. and A. Petrin (2003) "Estimating Production Functions Using Inputs to Control for Unobservables," *Review of Economic Studies*, Vol. 70(2), pp. 317– 341.

Lindbeck, A. (1973). The national state in the internationalized world economy. Seminar Paper No.26, Institute for International Economics, Stockholm.

Lindbeck, A. (1975). The changing role of the national state. *Kyklos*, 28:23-46.

Lindbeck, A. (1978). Economic dependence and interdependence in the industrial world. In *From the Marshall plan to global interdependence*, OECD, Paris.

Lipczynski-J., Wilson O. S., Goddard J., *Economia Industriale, Concorrenza, strategie e politiche pubbliche*, Pearson, Prentice Hall, Milano, 2010

Maddison, A. (2001), *The World Economy: A Millennial Perspective*, Paris: OECD Publishing.

Markusen, J. (1995) "The boundaries of multinational enterprises and the theory of international trade" *Journal of Economic Perspectives*, 9, 2, pp 169-189.

Markusen, J. R. (2004) *Multinational firms and the theory of international trade*: MIT Press.

Melitz, M. (2003) "The Impact of Trade on Intra-industry Reallocations and Aggregate Industry Productivity," *Econometrica*, Vol. 71(6), pp. 1695–1725.

Melitz, M. (2003), *Driving Home the Importance of NAFTA*, Econofact, Harvard University

Mises, L.v., 1949 – *L’Azione Umana, Trattato di Economia*; Capitolo XXIV

Minetti, R. and S.C. Zhu (2011) "Credit constraints and firm export: Microeconomic evidence from Italy," *Journal of International Economics*, Vol. 83, pp. 109–125.

Mosconi F. (a cura di), (2012), *La metamorfosi del "Modello emiliano". L’Emilia-Romagna e i distretti industriali che cambiano*, Il Mulino

Ohmae K. (1995), *The end of the national state. The rise of Regional Economies*. New York: The free press, Simon&Schuster. Traduzione italiana (1996), *La fine dello Stato –nazione. L’emergere delle economie regionali*, Milano: Baldini&Castoldi

Olney, W. W. (2013), "A Race to the Bottom ? Employment Protection and Foreign Direct Investment", *Journal of Institutional Economics* 90(2): 191-203.

Ottaviano G., Mayer, T. (2007), *The happy few: the internationalisation of European firms*, Bruegel blueprint series, Volume 3,

North, D. (1955), *Location Theory and Regional Economic Growth*, in *Journal of Political Economy*, vol. 63, pp.243-258.

Pavcnik, N. (2002) Trade liberalization, exit, and productivity improvements: evidence from Chilean plants. *Review of Economic Studies* 69: 245–276.

PLECHERO M. (2012), The changing geography of innovation. Chinese and Indian regions and the global flows of innovation, Lund University Centre for Innovation, Research and Competence in the Learning Economy (CIRCLE).

Poma L. (2003), Oltre il distretto. Imprese e istituzioni nella nuova competizione territoriale, Franco Angeli, Milano

Poma L. (2014), Europa e nuovo sviluppo industriale. La leva della conoscenza, Franco Angeli, Milano

Pomeranz, K. (2000), The Great Divergence: China, Europe, and the Making of the Modern World Economy, Princeton, NJ: Princeton University Press.

Porter M., Kramer M., (2011), "Creating shared value", Harvard Business Review

Pritchett, I. (1997), "Divergence, Big Time", The Journal of Economic Perspectives 11(3): 3-17.

Prometeia – Unicredit, Industria e filiere (2012)

Roberts, M.J. and Tybout, J. (1996). Industrial Evolution in Developing Countries, Oxford: Oxford University Press.

Rodrik, D. (2011), The Future of Economic Convergence. (17400), National Bureau of Economic Research.

Rodrik, D.. (2011) Unconditional Convergence. (17546) , National Bureau of Economic Research.

Roy, A. (1951): "Some Thoughts on the Distribution of Earnings," *Oxford Economic Papers*, 3, 135{145.

Rubin, D. (1974): "Estimating Causal Effects to Treatments in Randomised and Nonrandomised Studies," *Journal of Educational Psychology*, 66, 688{701.

Rullani E. (2004), La fabbrica dell'immateriale. Produrre valore con la conoscenza, Carocci, Roma.

Rullani E. (2014), Territori in transizione. Il nuovo rapporto tra imprese politiche territoriali per la rinascita industriale e l'innovazione. Website "Scienze Regionali" (www.rivistasr.it), eBook 2014.1

Rullani E. (2013), Territori in transizione: nuove reti e nuove identità per le economie e le società locali. *Sinergie*, 91, maggio-agosto: 141-166

Sachs, J. and A. Warner (1995), "Economic reform and the process of global integration," *Brookings Papers on Economic Activity*, I.

Smith, A. (1976), *An Enquiry into the Wealth of Nations*, reprinted in 1960 by J.M. Dent & Sons Ltd., London (two volumes).

Solow, R. M. (1956), "A Contribution to the Theory of Economic Growth", *Quarterly Journal of Economics* 70(1): 65-94.

Solow, R.M. (1957) Technical change and the aggregate production function. *Review of Economics and Statistics* 39: 312–320.

Spence, M. (2008), *The Growth Report: Strategies for Sustained Growth and Inclusive Development*. World Bank Publications.

Sturgeon T.J. (2008), "From Commodity Chains to Value Chains: Interdisciplinary Theory Building in an Age of Globalization", Working Paper, Sloan Industry Studies, WP-2008-2.

Sturgeon, T. J. and Memedovic, O. (2010), "Mapping Global Value Chains: Intermediate Goods Trade and Structural Change in the World Economy", Vienna, United National Industrial Development Organization (UNIDO).

Tang e Wei (2009) Tang, ManKeung, and ShangJin Wei. 2009. "The Value of Making Commitments Externally: Evidence from WTO Accessions." *Journal of International Economics*, 78 (2): 216-29

Triplett J. , Bosworth B. P. (2004), *Productivity in the U.S. Services Sector: New Sources of Economic Growth*. Brookings Institution Press.

United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD) (2013a), *Global Value Chains and Development – Investment and Value Added Trade in the Global Economy*, Geneva: UNCTAD.

United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD) (2013b), *The Least Developed Countries Report 2013: Growth With Employment for Inclusive and Sustainable Development*, Geneva: UNCTAD.

United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD) (2013c), *World Investment Report 2013 – Global Value Chains: Investment and Trade for Development*, Geneva: UNCTAD.

Uyarra E., Flanagan K. (2010), "From regional systems of innovation to regions as innovation policy spaces", *Environment and Planning, Government and Policy*, 28, 681-695.

Van Beveren, I. (2011) "Total Factor Productivity Estimation: A Practical Review," *Journal of Economic Surveys*, Vol. forthcoming.

Venables, A.J. (1999), "Fragmentation and multinational production." *European Economic Review* 43, no. 4: 935--945.

Wagner, J. (2006) "Exports, foreign direct investment, and productivity: evidence from German firm level data," *Applied Economics Letters*, Vol. 13, pp. 347–349.

Williamson (1981), *The Economics of Organization: The Transaction Cost Approach*, *American journal of Sociology*, Volume 87, Issue 3, November 1981, 548-577.

Wooldridge, Jeffrey M. (2009) "On estimating firm-level production functions using proxy variables to control for unobservables," *Economics Letters*, Vol. 104, pp. 112–114.

WTO, *World Trade Report* (2014)

Yeaple, S. R. (2009) "Firm Heterogeneity and the Structure of US Multinational Activity,"
Journal of International Economics, Vol. 78, pp. 206–215.

Appendice

A. Mappatura delle filiere produttive per codici ATECO 2007⁵⁴ (fonte: Ervet spa)

Filiera Agroalimentare

Produzioni animali	
10511	Industria lattiero-casearia
10512	
10520	
10110	Produzione, lavorazione e conservazione di carne e derivati
10120	
10130	
Produzioni vegetali	
10611	Produzione di prodotti di panetteria e pasticceria
10612	
10613	
10614	
10620	
10711	
10712	
10720	
10730	
10310	
10320	
10390	
10810	Altri prodotti alimentari, acqua e bevande analcoliche
10820	
10830	
10840	
10860	
10890	
11070	

⁵⁴ La filiera della meccanica si configura più come una specializzazione produttiva, considerata la sua trasversalità rispetto a tutte le produzioni regionali. Per questo essa ricomprende alcuni comparti che rientrano anche in altre filiere (vedi il comparto biomedicale, ateco 266, o le macchine agricole, ateco 283, per fare alcuni esempi). Per evitare sovrapposizioni e doppi conteggi, nelle elaborazioni per filiera (vedi l'export per esempio), questi comparti sono stati assegnati alle filiere di riferimento (e non a quella meccanica).

Produzioni miste	
11010	Altri prodotti (pesce, vino, olii)
11021	
11022	
11030	
11040	
11050	
11060	
10411	
10412	
10413	
10420	
10200	
Produzioni accessorie	
10910	Produzione di mangimi per l'allevamento
20150	Fabbricazione di fertilizzanti e altri prodotti chimici per l'agricoltura
20200	
Macchine	
28293	Fabbricazione e riparazione di macchine per l' agricoltura
28930	
28301	
28309	
33126	
33127	
Servizi	
74901	Servizi vari (veterinari, noleggio attrezzature, consulenza, confezionamento)
77310	
82921	
75000	

Commercio ingrosso		
46110		
46170		
46211		
46212		
46311		
46321		
46322		
46331		
46332		
46341	Commercio all'ingrosso di prodotti alimentari e macchine agricole (compresi gli intermediari)	
46342		
46360		
46370		
46381		
46382		
46383		
46389		
46391		
46392		
46610		
Commercio dettaglio		
47111		
47112		
47113		
47114		
47115		
47210		
47220		
47230		
47241	Commercio al dettaglio di prodotti alimentari e macchine e attrezzature per l'agricoltura	
47242		
47250		
47291		
47292		
47293		
47299		
47293		
47524		
47810		

Filiera Abitare&Costruzioni

Attività estrattiva	08110 - Estrazione di pietre ornamentali e da costruzione, calcare, pietra da gesso, creta e ardesia
	08120 - Estrazione di ghiaia, sabbia; estrazione di argille e caolino
	08990 - Estrazione di altri minerali nca
	09900 - Attività di supporto per l'estrazione da cave e miniere di altri minerali
Fabbricazione prodotti in legno e mobili	16100 - Taglio e piallatura del legno
	16210 - Fabbricazione di fogli da impiallacciatura e di pannelli a base di legno
	16230 - Fabbricazione di altri prodotti di carpenteria in legno e falegnameria per l'edilizia
	16231 - Fabbricazione di porte e finestre in legno (escluse porte blindate)
	16232 - Fabbricazione di altri elementi in legno e di falegnameria per l'edilizia
	16240 - Fabbricazione di imballaggi in legno
	31011 - Fabbricazione di mobili per ufficio e negozi
	31012 - Fabbricazione di mobili per ufficio e negozi
	31020 - Fabbricazione di mobili per cucina
	31030 - Fabbricazione di materassi
	31090 - Fabbricazione di altri mobili
	95240 - Riparazione di mobili e di oggetti di arredamento, laboratori di tappezzeria
	Fabbricazione di prodotti in ceramica
23420 - Fabbricazione di articoli sanitari in ceramica	
23430 - Fabbricazione di isolatori e di pezzi isolanti in ceramica	
23440 - Fabbricazione di altri prodotti in ceramica per uso tecnico e industriale	
23490 - Fabbricazione di altri prodotti in ceramica	
23310 - Fabbricazione di piastrelle in ceramica per pavimenti e rivestimenti	
Fabbricazione di prodotti per l'edilizia	17220 - Fabbricazione di prodotti igienico-sanitari e per uso domestico in carta e ovatta di cellulosa
	17240 - Fabbricazione di carta da parati
	20300 - Fabbricazione di pitture, vernici, smalti inchiostri da stampa e mastici
	22230 - Fabbricazione di articoli in plastica per l'edilizia
	23110 - Fabbricazione di vetro piano
	23120 - Lavorazione e trasformazione del vetro piano
	23320 - Fabbricazione di mattoni, tegole ed altri prodotti per l'edilizia in terracotta

	23510 - Produzione di cemento
	23521 - Produzione di calce
	23522 - Produzione di gesso
	23610 - Fabbricazione di prodotti in calcestruzzo per l'edilizia
	23620 - Fabbricazione di prodotti in gesso per l'edilizia
	23630 - Produzione di calcestruzzo pronto per l'uso
	23640 - Produzione di malta
	23650 - Fabbricazione di prodotti in fibrocemento
	23690 - Fabbricazione di altri prodotti in calcestruzzo, gesso e cemento
	23701 - Segagione e lavorazione delle pietre e del marmo
	23702 - Lavorazione artistica del marmo e di altre pietre affini, lavori in mosaico
	23703 - Frantumazione di pietre e minerali vari fuori della cava
	23900 - Fabbricazione di prodotti abrasivi e di prodotti in minerali non metalliferi nca
	23910 - Produzione di prodotti abrasivi
	23990 - Fabbricazione di altri prodotti in minerali non metalliferi nca
	25110 - Fabbricazione di strutture metalliche e parti assemblate di strutture
	25120 - Fabbricazione di porte e finestre in metallo
	25121 - Fabbricazione di porte, finestre e loro telai, imposte e cancelli metallici
	25122 - Fabbricazione di strutture metalliche per tende da sole, tende alla veneziana e simili
	25210 - Fabbricazione di radiatori e contenitori in metallo per caldaie per il riscaldamento centrale
	25992 - Fabbricazione di casseforti, forzieri, porte metalliche blindate
	27400 - Fabbricazione di apparecchiature per illuminazione
Fabbricazione macchine edilizia e ceramica	28211 - Fabbricazione di forni, fornaci e bruciatori
	28220 - Fabbricazione di macchine e apparecchi di sollevamento e movimentazione
	28920 - Fabbricazione di macchine da miniera, cava e cantiere (incluse parti e accessori)
	33122 - Riparazione e manutenzione di forni, fornaci e bruciatori
	33123 - Riparazione e manutenzione di macchine e apparecchi di sollevamento e movimentazione (esclusi ascensori)

Costruzione edifici e lavori specializzati	41100- Sviluppo di progetti immobiliari
	41200 - Costruzione di edifici residenziali e non residenziali
Costruzioni Ingegneria civile	42110 - Costruzione di strade, autostrade e piste aeroportuali
	42120 - Costruzione di linee ferroviarie e metropolitane
	42130 - Costruzione di ponti e gallerie
	42210 - Costruzione di opere di pubblica utilità per il trasporto di fluidi
	42220 - Costruzione di opere di pubblica utilità per l'energia elettrica e le telecomunicazioni
	42910 - Costruzione di opere idrauliche
	42990 - Costruzione di altre opere di ingegneria civile
Costruzioni Finitura e completamento edifici	43120 - Preparazione del cantiere edile e sistemazione del terreno
	43110 - Demolizione
	43130 - Trivellazioni e perforazioni
	43210 - Installazione di impianti elettrici ed elettronici (inclusa manutenzione e riparazione)
	43220 - Installazione di impianti idraulici, di riscaldamento e di condizionamento dell'aria (inclusa manutenzione e riparazione)
	43290 - Altri lavori di costruzione e installazione
	43310 - Intonacatura e stuccatura
	43320 - Posa in opera di infissi, arredi, controsoffitti, pareti mobili e simili
	43330 - Rivestimento di pavimenti e di muri
	43340 - Tinteggiatura e posa in opera di vetri
	43390 - Altri lavori di completamento e di finitura degli edifici
	43910 - Realizzazione di coperture
	43990 - Altri lavori specializzati di costruzione
Commercio all'ingrosso legno e mobili	46130 - Intermediari del commercio di legname e materiali da costruzione
	46150 - Intermediari del commercio di mobili, articoli per la casa e ferramenta
	46471 - Commercio all'ingrosso di mobili di qualsiasi materiale
	46650 - Commercio all'ingrosso di mobili per uffici e negozi
	46731 - Commercio all'ingrosso di legname, semilavorati in legno e legno artificiale

Commercio ingrosso ceramica edilizia	46441 - Commercio all'ingrosso di vetreria e cristalleria
	46442 - Commercio all'ingrosso di ceramiche e porcellana
	46630 - Commercio all'ingrosso di macchine per le miniere, l'edilizia e l'ingegneria civile
	46473 - Commercio all'ingrosso di articoli per l'illuminazione; materiale elettrico vario per uso domestico
	46732 - Commercio all'ingrosso di materiali da costruzione (inclusi gli apparecchi igienico-sanitari)
	46733 - Commercio all'ingrosso di vetro piano
	46734 - Commercio all'ingrosso di carta da parati, colori e vernici
	46741 - Commercio all'ingrosso di articoli in ferro e in altri metalli (ferramenta)
	46742 - Commercio all'ingrosso di apparecchi e accessori per impianti idraulici, di riscaldamento e di condizionamento
Commercio al dettaglio legno e mobili	47591 - Commercio al dettaglio di mobili per la casa
	47781 - Commercio al dettaglio di mobili per ufficio
	47792 - Commercio al dettaglio di mobili usati e antiquariato
Commercio al dettaglio	47521 - Commercio al dettaglio di ferramenta, vernici, vetro piano e materiale elettrico e termoidraulico
	47522 - Commercio al dettaglio di articoli igienico-sanitari
	47523 - Commercio al dettaglio di materiali da costruzione, ceramiche e piastrelle
	47532 - Commercio al dettaglio di carta da parati e rivestimenti per pavimenti (moquette e linoleum)
	47592 - Commercio al dettaglio di utensili per la casa, di cristallerie e vasellame
	47593 - Commercio al dettaglio di articoli per l'illuminazione
	47595 - Commercio al dettaglio di sistemi di sicurezza
	47599 - Commercio al dettaglio di altri articoli diversi per uso domestico nca

Servizi	71110 - Attività degli studi di architettura
	71121 - Attività degli studi di ingegneria
	71122 - Servizi di progettazione di ingegneria integrata
	71123 - Attività tecniche svolte da geometri
	71124 - Attività di cartografia e aerofotogrammetria
	71125 - Attività di studio geologico e di prospezione geognostica e mineraria
	77320 - Noleggio di macchine e attrezzature per lavori edili e di genio civile
Immobiliari compravendita beni immobili	68100 - Compravendita di beni immobili effettuata su beni propri
Immobiliari Affitto e gestione di immobili	68200 - Affitto e gestione di immobili di proprietà o in leasing
Immobiliari Attività immobiliari per conto terzi	68310 - Attività di mediazione immobiliare
	68320 - Amministrazione di condomini e gestione di beni immobili per conto terzi

Filiera Meccanica

Produzione manifatturiera	24 - Metallurgia
	25 - Prodotti in metallo
	26 - Elettronica, ottica, apparecchiature medicali e di misurazione
	27 - Apparecchiature elettriche e per uso domestico non elettriche
	28 - Macchine e apparecchiature meccaniche
	29 - Autoveicoli
	30 - Altri mezzi di trasporto
	33 - Riparazione, manutenzione, installazione di macchine e apparecchiature
	7732 - Noleggio di macchine e attrezzature per lavori edili e di genio civile
	7731 - Noleggio di macchine e attrezzature agricole
	7733 - Noleggio di macchine e attrezzature per ufficio (inclusi i computer)
	77399 - Noleggio di altre macchine e attrezzature
	7712 - Noleggio di autocarri e di altri veicoli pesanti
	7734 - Noleggio di mezzi di trasporto marittimo e fluviale
7735 - Noleggio di mezzi di trasporto aereo	
77391 - Noleggio di altri mezzi di trasporto terrestri	
74103 - Attività dei disegnatori tecnici	
Progettazione, ingegneria, collaudi	71121 - Attività degli studi di ingegneria
	71122 - Servizi di progettazione di ingegneria integrata
	71201 - Collaudi e analisi tecniche di prodotti
Commercio ingrosso e dettaglio	45 - Commercio all'ingrosso e al dettaglio e riparazione di autoveicoli e motocicli
	4614 - Intermediari del commercio di macchinari, impianti industriali, navi e aeromobili, macchine agricole, macchine per ufficio e computer
	46182 - Intermediari del commercio di elettronica ed elettrodomestici
	4643 - Commercio all'ingrosso di elettrodomestici, elettronica di consumo, articoli per fotografia, cinematografia, ottica
	465 - Commercio all'ingrosso di apparecchiature ICT
	4661 - Commercio all'ingrosso di macchinari, attrezzature e forniture agricole
	4662 - Commercio all'ingrosso di macchine utensili
	4663 - Commercio all'ingrosso di macchinari per l'estrazione, l'edilizia e l'ingegneria civile
	4664 - Commercio all'ingrosso di macchinari per l'industria tessile
	4666 - Commercio all'ingrosso di altre macchine e attrezzature per ufficio
	4669 - Commercio all'ingrosso di altri macchinari e attrezzature
	4672 - Commercio all'ingrosso di metalli e minerali metalliferi
	4674 - Commercio all'ingrosso di ferramenta, di apparecchi e accessori per impianti idraulici e di riscaldamento
	46771 - Commercio all'ingrosso di rottami metallici

Filiera Moda

13100	Tessitura
13200	Tessitura
13300	Tessitura
13910	Tessitura
13921	Tessitura
13922	Tessitura
13930	Tessitura
13940	Tessitura
13950	Tessitura
13961	Tessitura
13962	Tessitura
13991	Tessitura
13992	Tessitura
13999	Tessitura
14110	Abbigliamento
14120	Abbigliamento
14131	Abbigliamento
14132	Abbigliamento
14140	Abbigliamento
14192	Abbigliamento
14200	Abbigliamento
14310	Abbigliamento
14390	Abbigliamento
15110	Calzature
15201	Calzature
15202	Calzature
28941	Macchine tessili
28942	Macchine tessili
28943	Macchine tessili
15120	Accessori
14191	Accessori
32505	Accessori
26520	Accessori
20596	Accessori
32992	Accessori
3212	Accessori
3213	Accessori
74101	Design moda

46160	Commercio all'ingrosso
46241	Commercio all'ingrosso
46242	Commercio all'ingrosso
46411	Commercio all'ingrosso
46412	Commercio all'ingrosso
46419	Commercio all'ingrosso
46761	Commercio all'ingrosso
46421	Commercio all'ingrosso
46423	Commercio all'ingrosso
46422	Commercio all'ingrosso
46424	Commercio all'ingrosso
46480	Commercio all'ingrosso
46495	Commercio all'ingrosso
46640	Commercio all'ingrosso
47511	Commercio al dettaglio
47512	Commercio al dettaglio
47531	Commercio al dettaglio
47711	Commercio al dettaglio
47712	Commercio al dettaglio
47713	Commercio al dettaglio
47714	Commercio al dettaglio
47715	Commercio al dettaglio
47721	Commercio al dettaglio
47722	Commercio al dettaglio
47793	Commercio al dettaglio
47820	Commercio al dettaglio

Filiera della Salute&Benessere

Farmaceutica	
211	Fabbricazione di prodotti farmaceutici di base
212	Fabbricazione di medicinali e preparati farmaceutici
23191	Fabbricazione di vetrerie per laboratorio, per uso igienico, per farmacia
46183	Intermediari del commercio di prodotti farmaceutici e di cosmetici
46461	Commercio all'ingrosso di medicinali
46462	Commercio all'ingrosso di prodotti botanici per uso farmaceutico
47731	Farmacie
47732	Commercio al dettaglio in altri esercizi specializzati di medicinali non soggetti a prescrizione medica
Biomedicale	
266	Fabbricazione di strumenti per irradiazione, apparecchiature elettromedicali ed elettroterapeutiche
32501	Fabbricazione di mobili per uso medico, apparecchi medicali per diagnosi, di materiale medico-chirurgico e veterinario, di apparecchi e strumenti per odontoiatria (incluse parti staccate e accessori)
331303	Riparazione e manutenzione di apparecchi medicali per diagnosi, di materiale medico chirurgico e veterinario, di apparecchi e strumenti per odontoiatria
332007	Installazione di apparecchi medicali per diagnosi, di apparecchi e strumenti per odontoiatria
332008	Installazione di apparecchi elettromedicali
32502	Fabbricazione di protesi dentarie (inclusa riparazione)
32503	Fabbricazione di protesi ortopediche, altre protesi ed ausili (inclusa riparazione)
46463	Commercio all'ingrosso di articoli medicali ed ortopedici
4774	Commercio al dettaglio di articoli medicali e ortopedici in esercizi specializzati
Benessere	
2041	Fabbricazione di saponi e detersivi, di prodotti per la pulizia e la lucidatura
2042	Fabbricazione di profumi e cosmetici
323	Fabbricazione di articoli sportivi
28993	Fabbricazione di apparecchi per istituti di bellezza e centri benessere
46693	Commercio all'ingrosso di apparecchiature per parrucchieri, palestre, solarium e centri estetici
47641	Commercio al dettaglio di articoli sportivi, biciclette e articoli per il tempo libero
47751	Commercio al dettaglio di articoli di profumeria, prodotti per toletta e per l'igiene personale
47752	Erboristerie
47786	Commercio al dettaglio di saponi, detersivi, prodotti per la lucidatura e affini
478903	Commercio al dettaglio ambulante di profumi e cosmetici; saponi, detersivi ed altri detersivi per qualsiasi uso
7721	Noleggio di attrezzature sportive e ricreative
8551	Corsi sportivi e ricreativi
931	Attività sportive
9602	Servizi dei parrucchieri e di altri trattamenti estetici
9604	Servizi dei centri per il benessere fisico
Sanità e assistenza sociale	
86	Assistenza sanitaria
87	Servizi di assistenza sociale residenziale
88	Assistenza sociale non residenziale

Filiera della Cultura&Creatività

Attività culturali, artistiche e di intrattenimento	
8552	Formazione culturale
900	Attività creative, artistiche e di intrattenimento
910	Attività di biblioteche, archivi, musei ed altre attività culturali
9321	Parchi di divertimento e parchi tematici
93291	Discoteche, sale da ballo night-club e simili
93299	Altre attività di intrattenimento e di divertimento nca
Media e industrie culturali	
58110	Edizione di libri
58130	Edizione di quotidiani
58140	Edizione di riviste e periodici
58190	Altre attività editoriali
591	Attività di produzione, post-produzione e distribuzione cinematografica, di video e di programmi televisivi
592	Attività di registrazione sonora e di editoria musicale
601	Trasmissioni radiofoniche
602	Attività di programmazione e trasmissioni televisive
181	Stampa e servizi connessi alla stampa
182	Riproduzione di supporti registrati
6391	Attività delle agenzie di stampa
46432	Commercio all'ingrosso di supporti registrati, audio, video (Cd, Dvd e altri supporti)
46492	Commercio all'ingrosso di libri, riviste e giornali
47610	Commercio al dettaglio di libri in esercizi specializzati
47621	Commercio al dettaglio di giornali, riviste e periodici
47630	Commercio al dettaglio di registrazioni musicali e video in esercizi specializzati
61901	Servizi ISP (Internet)
61902	Posti telefonici e accesso internet
77220	Noleggio di videocassette, Cd, Dvd contenenti audiovisivi o videogame
82992	Agenzie di distribuzione di libri, giornali e riviste
Servizi creativi	
582	Edizioni di software
6201	Produzione di software non connesso all'edizione
6202	Consulenza nel settore delle tecnologie dell'informatica
6312	Portali web
7021	Pubbliche relazioni e comunicazione
7111	Attività degli studi di architettura
71121	Attività degli studi d'ingegneria
71122	Servizi di progettazione di ingegneria integrata
731	Pubblicità
741	Attività di design specializzate
742	Attività fotografiche

Artigianato artistico	
23192	Lavorazione di vetro a mano e a soffio artistico
2341	Fabbricazione di prodotti in ceramica per usi domestici e ornamentali
23702	Lavorazione artistica del marmo e di altre pietre affini, lavori in mosaico
322	Fabbricazione di strumenti musicali
324	Fabbricazione di giochi e giocattoli
46493	Commercio all'ingrosso di giochi e giocattoli
4765	Commercio al dettaglio di giochi e giocattoli (inclusi quelli elettronici)
47783	Commercio al dettaglio di oggetti d'arte di culto e di decorazione, chincaglieria e bigiotteria
4779	Commercio al dettaglio di articoli di seconda mano in negozi (libri, mobili, antiquariato, indumenti e aste)
47596	Commercio al dettaglio di strumenti musicali e spartiti

B. Settori di attività economica utilizzati per la stima della *Total Factor Productivity*

Settore	Classificazione Ateco 2007 (Istat)	Abbreviazione
Agricoltura, silvicoltura e pesca	01-02-03	1
Estrazione minerali	05-06-07-08-09	2
Alimentari, bevande, tabacco	10-11-12	3
Tessile e abbigliamento	13-14-15	4
Legno, carta e stampa	16-17-18	5
Derivati petrolio, chimica, farmaceutica e materie plastiche	19-20-21-22	6
Lavorazione minerali non metalliferi	23	26
Metallurgia e prodotti in metallo	24-25	7
Elettronica di consumo, ottica e apparecchi e materiale elettrico, elettromedicale	26-27	8
Macchinari e apparecchiature	28	9
Autoveicoli ed altri mezzi di trasporto	29-30	10
Mobili e altre industrie manifatturiere	31-32	11
Riparazione, manutenzione e installazione macchine	33-95	12
Utilities energia elettrica, gas, acqua e rifiuti	35-36-37-38-39	13
Edilizia e Costruzioni	41-42-43	14
Commercio ingrosso, dettaglio e riparazione autoveicoli e motocicli	45	15
Commercio all'ingrosso	46	16
Commercio al dettaglio	47	17
Trasporto e magazzinaggio	49-50-51-52-53	18
Alloggio e ristorazione	55-56	19
Informazione, telecomunicazione e informatica	58-59-60-61-62-63	20
Finanza e assicurazioni	64-65-66	21
Immobiliare	68	22
Attività professionali, scientifiche, tecniche e servizi alle imprese	69-70-71-72-73-74-75-77-78-79-80-81-82	23
Amministrazione pubblica, istruzione, sanità	84-85-86-87-88	24
Attività ricreative	90-91-92-93-96	25

C. Dettaglio delle stime del modello *Propensity Score Matching e Difference in Differences* in ambiente STATA.

1. Variabile dipendente: Ricavi dell'impresa

```

Probit regression                               Number of obs   =    6,985
                                                LR chi2(7)      =   409.29
                                                Prob > chi2     =    0.0000
                                                Pseudo R2      =    0.1232

Log likelihood = -1456.5227

```

Status_intern	Coef.	Std. Err.	z	P> z	[95% Conf. Interval]	
ln_Ric_av_08_09	.288437	.0313469	9.20	0.000	.2269981	.3498758
ln_Sal_av_08_09	.0957617	.030589	3.13	0.002	.0358084	.155715
TFP_ols_av_08_09	.1028257	.0337657	3.05	0.002	.0366462	.1690051
lverage_av_08_09	.2511256	.1221729	2.06	0.040	.0116711	.4905801
ln_Stock_K_av_08_09	.0084805	.0178794	0.47	0.635	-.0265625	.0435234
Cash_ass_av_08_09	.000107	.0007834	0.14	0.891	-.0014284	.0016425
Settore_aggr	-.0066054	.0099841	-0.66	0.508	-.0261738	.0129631
_cons	-4.736172	.2063763	-22.95	0.000	-5.140662	-4.331682

Variable	Sample	Treated	Controls	Difference	S.E.	T-stat
ln_ric_diff	Unmatched	8.04525755	6.73756507	1.30769248	.075387184	17.35
	ATT	8.04525755	7.80136201	.243895542	.11316027	2.16

Note: S.E. does not take into account that the propensity score is estimated.

```

| psmatch2:
psmatch2: | Common
Treatment | support
assignment | On suppor | Total
-----+-----+-----
Untreated | 6,538 | 6,538
Treated   | 447   | 447
-----+-----+-----
Total     | 6,985 | 6,985

```

2. Variabile dipendente: Valore aggiunto

```

Probit regression                               Number of obs   =    7,472
                                                LR chi2(7)      =   438.38
                                                Prob > chi2     =    0.0000
                                                Pseudo R2      =    0.1238

Log likelihood = -1551.9841

```

Status_intern	Coef.	Std. Err.	z	P> z	[95% Conf. Interval]	
ln_Ric_av_08_09	.302615	.0309801	9.77	0.000	.2418951	.3633348
ln_Sal_av_08_09	.0890327	.0303168	2.94	0.003	.029613	.1484525
TFP_ols_av_08_09	.0758351	.0317091	2.39	0.017	.0136863	.1379839
lverage_av_08_09	.1988666	.1199849	1.66	0.097	-.0362994	.4340326
ln_Stock_K_av_08_09	.0130608	.0175198	0.75	0.456	-.0212773	.047399
Cash_ass_av_08_09	.0022205	.0013814	1.61	0.108	-.000487	.0049279
Settore_aggr	-.0052343	.0098412	-0.53	0.595	-.0245226	.014054
_cons	-4.817289	.2016274	-23.89	0.000	-5.212472	-4.422107

Variable	Sample	Treated	Controls	Difference	S.E.	T-stat
ln_V_A_diff	Unmatched	6.59639609	5.42662976	1.16976633	.07227955	16.18
	ATT	6.59639609	6.38098511	.215410976	.106766942	2.02

Note: S.E. does not take into account that the propensity score is estimated.

```

| psmatch2:
psmatch2: | Common
Treatment | support
assignment | On suppor | Total
-----+-----+-----
Untreated | 6,996 | 6,996
Treated   | 476   | 476
-----+-----+-----
Total     | 7,472 | 7,472

```




Sezioni

Dottorati di ricerca

Il tuo indirizzo e-mail

mchmtt@unife.it

Oggetto:

Dichiarazione di conformità della tesi di Dottorato

Io sottoscritto Dott. (Cognome e Nome)

Michetti Matteo

Nato a:

Bologna

Provincia:

Bologna

Il giorno:

12/11/1978

Avendo frequentato il Dottorato di Ricerca in:

Economia e management dell'innovazione e sostenibilità

Ciclo di Dottorato

29

Titolo della tesi:

Ancorato Vs Disancorato: modelli ed evoluzioni tra locale e globale. I flussi di partecipazioni con l'estero delle imprese dell' Emilia-Romagna

Titolo della tesi (traduzione):

Tutore: Prof. (Cognome e Nome)

Poma Lucio

Settore Scientifico Disciplinare (S.S.D.)

SECS-P/06

Parole chiave della tesi (max 10):

Internationalization, Firm performance, Global Value Chain, Emilia-Romagna, Propensity Score Matching, Total Factor Productivity


Consapevole, dichiara

CONSAPEVOLE: (1) del fatto che in caso di dichiarazioni mendaci, oltre alle sanzioni previste dal codice penale e dalle Leggi speciali per l'ipotesi di falsità in atti ed uso di atti falsi, decade fin dall'inizio e senza necessità di alcuna formalità dai benefici conseguenti al provvedimento emanato sulla base di tali dichiarazioni; (2) dell'obbligo per l'Università di provvedere al deposito di legge delle tesi di dottorato al fine di assicurarne la conservazione e la consultabilità da parte di terzi; (3) della procedura adottata dall'Università di Ferrara ove si richiede che la tesi sia consegnata dal dottorando in 2 copie di cui una in formato cartaceo e una in formato pdf non modificabile su idonei supporti (CD-ROM, DVD) secondo le istruzioni pubblicate sul sito: <http://www.unife.it/studenti>

/dottorato alla voce ESAME FINALE – disposizioni e modulistica; (4) del fatto che l'Università, sulla base dei dati forniti, archiverà e renderà consultabile in rete il testo completo della tesi di dottorato di cui alla presente dichiarazione attraverso l'Archivio istituzionale ad accesso aperto "EPRINTS.unife.it" oltre che attraverso i Cataloghi delle Biblioteche Nazionali Centrali di Roma e Firenze; DICHIARO SOTTO LA MIA RESPONSABILITÀ: (1) che la copia della tesi depositata presso l'Università di Ferrara in formato cartaceo è del tutto identica a quella presentata in formato elettronico (CD-ROM, DVD), a quelle da inviare ai Commissari di esame finale e alla copia che produrrò in seduta d'esame finale. Di conseguenza va esclusa qualsiasi responsabilità dell'Ateneo stesso per quanto riguarda eventuali errori, imprecisioni o omissioni nei contenuti della tesi; (2) di prendere atto che la tesi in formato cartaceo è l'unica alla quale farà riferimento l'Università per rilasciare, a mia richiesta, la dichiarazione di conformità di eventuali copie; (3) che il contenuto e l'organizzazione della tesi è opera originale da me realizzata e non compromette in alcun modo i diritti di terzi, ivi compresi quelli relativi alla sicurezza dei dati personali; che pertanto l'Università è in ogni caso esente da responsabilità di qualsivoglia natura civile, amministrativa o penale e sarà da me tenuta indenne da qualsiasi richiesta o rivendicazione da parte di terzi; (4) che la tesi di dottorato non è il risultato di attività rientranti nella normativa sulla proprietà industriale, non è stata prodotta nell'ambito di progetti finanziati da soggetti pubblici o privati con vincoli alla divulgazione dei risultati, non è oggetto di eventuali registrazioni di tipo brevettale o di tutela. PER ACCETTAZIONE DI QUANTO SOPRA RIPORTATO

Firma del dottorando

Ferrara, li _____ 06/11/2017 _____ (data) Firma del Dottorando



Firma del Tutore

Visto: Il Tutore Si approva Firma del Tutore _____

