

La delocalizzazione internazionale del *made in Italy*

Francesco Prota, Gianfranco Viesti

Università di Bari, CERPEM

Classificazione JEL: F10; F15; L23

1. INTRODUZIONE

Nelle ultime due decadi una nuova modalità di divisione del lavoro fra le imprese e fra i paesi si è affermata nell'economia mondiale. Questa divisione internazionale del lavoro è caratterizzata principalmente da imprese che separano le fasi della loro attività (lungo tutta la catena del valore: dall'ideazione alla progettazione, alla realizzazione, alla distribuzione, alla vendita, ai servizi post-vendita) in moduli («tasks») differenti; e localizzano in paesi diversi questi moduli (ripartendo così fasi della produzione precedentemente integrate in un solo sito), al fine di sfruttare le differenti condizioni localizzative. *In primis*, ma non solo, i differenziali nei costi di produzione, in particolare, nel costo della manodopera, e le loro conseguenze – data la produttività – sul costo unitario di prodotti e servizi ¹.

Queste decisioni riguardano sia grandi multinazionali che imprese di medie dimensioni. Non necessariamente implicano che tutti i moduli produttivi siano sotto il controllo aziendale; alcuni possono, infatti, essere commissionati, con una vasta gamma di relazioni, ad altre aziende. Le imprese decidono contemporaneamente quali fasi esternalizzare e dove localizzarle; quali fasi della catena del valore devono rimanere all'interno dei confini aziendali e quali devono essere affidate ad altri, e dove. Nel momento in cui alcune attività (prevalentemente, ma non esclusivamente, quelle *labour intensive*) sono trasferite al di fuori dei confini nazionali si parla di delocalizzazione interna-

Il lavoro è frutto di riflessioni comuni dei due autori; tuttavia, i paragrafi 2 e 3 sono attribuibili a Francesco Prota e i paragrafi 4 e 5 a Gianfranco Viesti.

¹ È questa una particolare forma di internazionalizzazione definita in letteratura «frammentazione internazionale della produzione». Per un inquadramento teorico del fenomeno si vedano, fra gli altri, Deardorff (2001) e Jones, Kierkowski (2001) e il più recente Baldwin (2006).

zionale. Questo può avvenire, come detto, sia all'interno dei confini aziendali, con investimenti diretti all'estero in proprie filiali (controllate o in partnership con altri), sia attraverso intese senza partecipazioni azionarie (*non-equity*) con imprese indipendenti, tipicamente accordi di subfornitura con un ventaglio molto ampio di possibili condizioni e clausole².

Due sono i fattori che hanno fatto sì che alle imprese si dischiudesse, più semplicemente e più convenientemente che in passato, questa possibilità: *i*) la caduta progressiva delle barriere al commercio internazionale e *ii*) il progresso tecnologico (in particolare, le nuove tecnologie digitali) che permette un più agevole, rapido ed economico coordinamento delle fasi del processo di produzione, anche quando queste sono localizzate in vari paesi del mondo (Baldwin, 2006; Berger, 2006; Grossman, Rossi-Hansberg 2006). La globalizzazione dell'economia e le tecnologie consentono più di prima la suddivisione in moduli; inoltre, il trasporto e lo scambio con modalità rapide e più economiche spingono le imprese a riorganizzare la catena del valore su scala globale.

Naturalmente questa è una delle possibili strade per competere sui mercati mondiali, ma non è l'unica. Vi sono casi di successo di imprese «frammentate», ma anche di imprese che mantengono al loro interno molte, o quasi tutte, le fasi produttive. Come convincentemente argomentato dalla vasta ricerca dell'Industrial Performing Centre del MIT (Berger, 2006), non esiste una forma organizzativa ottimale e questo vale sia per le imprese che competono in settori altamente tecnologici che per quelle dei settori tradizionali. La forma organizzativa migliore dipende dalle diverse capacità competitive delle imprese nelle diverse fasi della catena del valore; dalla convenienza delle diverse localizzazioni possibili dei diversi moduli; dalla convenienza relativa della frammentazione rispetto allo svolgere congiuntamente le diverse fasi.

Non vi è un indicatore che consenta di misurare univocamente il fenomeno della delocalizzazione, in quanto quest'ultima determina tanto flussi di capitali (investimenti diretti); quanto, soprattutto, flussi di merci (componenti, semilavorati e prodotti finiti) sia tra filiali della stessa impresa (*intra-firm*) che fra imprese diverse; quanto, ancora, flussi di informazioni e di conoscenze produttive e tecnologiche. Tuttavia, una pluralità di indicatori consentono di dire che questo fenomeno, certamente non nuovo nell'economia internazionale, si sia fortemente esteso negli ultimi anni.

Diversi studi hanno ben documentato come la quota di produzione delocalizzata sia cresciuta costantemente nelle ultime due decadi (Feenstra, Hanson 1996; Hummels *et al.*, 2001; Jones *et al.*, 2005). Sono, ad esempio, numerosi i casi di aziende che hanno trasferimento totalmente la produzione all'estero. Parallelamente, e in conseguenza di questo fenomeno, è cresciuto

² Una vastissima evidenza è in Berger (2006).

il commercio di beni intermedi, di semi-lavorati e di parti e componenti³. Secondo alcuni teorici del commercio internazionale, questo si va caratterizzando sempre più come scambio di «moduli» che come scambio di prodotti finiti (Baldwin 2006; Grossman, Rossi-Hansberg 2006).

La tabella 1 illustra, ad esempio, la rilevanza della frammentazione internazionale della produzione, misurata attraverso i dati di Traffico di Perfezionamento Passivo (TPP), per l'Unione Europea a Quindici⁴. I dati doganali relativi al traffico di perfezionamento passivo permettono di cogliere in modo accurato, non il generico ricorso alla delocalizzazione internazionale, ma una precisa riorganizzazione del processo produttivo in virtù della quale l'impresa sceglie di trasferire all'estero uno o più moduli, una o più fasi della sua attività e stabilisce anche come la lavorazione debba essere fatta. Se guardiamo al peso del traffico temporaneo rispetto a quello definitivo emerge, chiaramente, come il peso delle re-importazioni sia cresciuto costantemente fino al 1996 e come, nei primi anni di questo decennio, si mantenga su livelli stabili, dopo essersi contratto alla fine degli anni Novanta. Tale contrazione, però, dipende da questioni tecniche relative all'indicatore e non smentisce la crescita ancora successiva⁵.

Inoltre, il TPP delle imprese europee appare concentrato sia da un punto di vista settoriale (nei settori tradizionali, nell'*automotive* e nell'*elettromecca-*

³ È da sottolineare che l'aumento degli scambi dovuti alla frammentazione internazionale della produzione contribuisce a modificare sia la composizione che i tassi di crescita del commercio mondiale (Yi, 2003). Per una rassegna sulla dimensione delle attività delocalizzate: Kirkegaard (2006).

⁴ Il Traffico di Perfezionamento Passivo misura, separatamente dai flussi di scambio definitivi, i movimenti di merci in uscita dall'Unione Europea e destinate ad essere perfezionate al di fuori del territorio economico dell'Unione (esportazioni temporanee) e quelli relativi alle importazioni nel territorio comunitario di merci «a scarico di esportazioni temporanee» (re-importazioni). Nella tabella 1 sono riportati, per completezza, anche i dati relativi al Traffico di Perfezionamento Attivo, vale a dire i movimenti in entrata di merci destinate a subire perfezionamento nel territorio economico dell'Unione Europea (importazioni temporanee) e quelli di esportazione a scarico di precedente importazione temporanea (ri-esportazioni). Il *focus* di questo lavoro è sulla delocalizzazione all'estero di fasi di un processo produttivo precedentemente integrato in patria, per cui ci limitiamo a commentare i dati relativi al perfezionamento passivo dal lato del paese committente.

⁵ Nell'interpretazione dei dati relativi al traffico di perfezionamento si deve tener presente che a partire dal primo gennaio 1997 sono stati di fatto azzerati i dazi imposti dall'Unione Europea sulle importazioni finali di manufatti provenienti dai paesi che negli anni precedenti avevano siglato Accordi di Associazione con l'Unione (dieci paesi dell'Europa centro-orientale, più Cipro e Malta). «È evidente che l'azzeramento dei dazi toglie alle imprese UE il maggior incentivo ad usare il regime doganale di perfezionamento passivo e che, conseguentemente, il TPP, in quanto fenomeno statistico, sottostima i flussi effettivamente legati alla frammentazione internazionale della produzione, mentre risulta sovrastimato dello stesso ammontare il traffico definitivo» (Baldone *et al.*, 2002a).

TAB. 1. Traffici commerciali temporanei e finali dell'Unione Europea con il resto del mondo

	Flussi commerciali (milioni di ECU)													
	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
<i>Perfezionamento passivo</i>														
Esportazioni temporanee	5.941	7.323	8.319	9.629	11.032	12.813	13.973	15.173	12.186	11.846	13.607	13.622	13.230	14.099
Reimportazioni	7.115	8.624	9.516	10.019	11.950	13.209	14.037	15.380	13.932	14.326	14.426	15.273	14.233	15.476
<i>Perfezionamento attivo</i>														
Risportazioni	56.268	59.188	62.254	68.771	77.120	83.705	87.748	97.262	106.084	109.028	127.636	124.709	113.128	92.937
Importazioni temporanee	28.346	30.656	29.526	31.627	37.072	40.292	44.850	51.138	55.268	59.996	69.499	66.278	54.995	47.667
<i>Traffico definitivo</i>														
Esportazioni definitive	357.657	361.268	369.810	409.149	453.466	476.758	524.572	608.694	615.157	639.319	800.801	847.423	870.930	872.540
Importazioni definitive	428.163	455.970	451.648	445.782	489.606	491.752	522.128	606.049	641.339	705.503	949.511	946.844	919.917	929.533
Peso del traffico temporaneo sui corrispondenti flussi di traffico definitivo (%)														
	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
<i>Perfezionamento passivo</i>														
Esportazioni temporanee	1,66	2,03	2,25	2,35	2,43	2,69	2,66	2,49	1,98	1,85	1,70	1,61	1,52	1,62
Reimportazioni	1,66	1,89	2,11	2,25	2,44	2,69	2,69	2,54	2,17	2,03	1,52	1,61	1,55	1,66
<i>Perfezionamento attivo</i>														
Risportazioni	15,73	16,38	16,83	16,81	17,01	17,56	16,73	15,98	17,25	17,05	15,94	14,72	12,99	10,65
Importazioni temporanee	6,62	6,72	6,54	7,09	7,57	8,19	8,59	8,44	8,62	8,50	7,32	7,00	5,98	5,13

Fonte: Eurostat, database Comext (tabella riportata in Baldone *et al.*, 2006).

nica) che geografico. Le trasformazioni economiche che hanno interessato i paesi dell'Europa dell'Est hanno costituito una spinta rilevante alla frammentazione internazionale della produzione nei paesi dell'Europa occidentale: in un lasso di tempo piuttosto limitato sia gli scambi intra-industriali fra i Quindici e i paesi in transizione che gli accordi di produzione fra imprese dell'una e dell'altra area geo-economica si sono intensificati (Jones *et al.*, 2005)⁶. Particolarmente rilevante è il commercio in parti e componenti (Kaminsky, Ng 2001).

All'interno di questo quadro l'Italia, rispetto ai paesi comparabili al nostro per livelli di sviluppo, è un *latecomer*, come vedremo meglio nel prossimo paragrafo. Ciononostante, recentemente il fenomeno della delocalizzazione di attività all'estero ha assunto una rilevanza notevole anche per il nostro paese. In particolare, interessa massicciamente alcuni settori produttivi (quelli del *made in Italy*) in cui l'Italia ha, storicamente, una forte specializzazione.

Alla luce di queste considerazioni riteniamo utile, innanzitutto, ricostruire il processo di delocalizzazione nei settori del *made in Italy*; in particolare, proveremo a *i*) indicare le cause che hanno spinto le imprese a trasferire all'estero la produzione (o alcune fasi); *ii*) «misurare» la rilevanza quantitativa del fenomeno; *iii*) descriverne l'evoluzione nel tempo e i principali mutamenti; *iv*) individuare le aree geografiche di provenienza e di destinazione. Definiti i contorni del fenomeno, discuteremo dei suoi effetti sulle imprese e sui sistemi produttivi locali.

2. IL PROCESSO DI DELOCALIZZAZIONE NEI SETTORI DEL «MADE IN ITALY»: UNO SGUARDO DI LUNGO PERIODO

Storicamente l'internazionalizzazione produttiva dell'industria italiana è stata modesta, se confrontata con i principali paesi europei (Viesti, 1985; Onida, Viesti 1987). Ancora oggi la quota di investimenti diretti esteri in uscita sul PIL, in Italia, è limitata rispetto a quella di altri paesi industrializzati comparabili al nostro per dimensione e grado di sviluppo.

A spiegare questa situazione sicuramente contribuiscono alcune caratteristiche strutturali dell'economia italiana (Federico, 2006). Il primo fattore è la contenuta dimensione media delle imprese. Vi è sicuramente una relazione diretta e positiva fra dimensione dell'impresa e capacità di organizzare la propria attività su scala internazionale. Questa richiede capacità finanziarie e cospicue risorse strategiche, manageriali, organizzative, logistiche e di controllo

⁶ Sulla delocalizzazione della produzione da parte di imprese dell'Unione Europea verso l'Europa centro-orientale si veda Baldone *et al.* (2001).

che normalmente sono relativamente meno disponibili nelle imprese di minore dimensione.

In realtà, il livello di internazionalizzazione delle imprese italiane potrebbe essere da tempo più ampio (e le strategie adottate dalle imprese molto più articolate) di quanto emerge dall'analisi dei dati sugli investimenti all'estero, dal momento che le imprese italiane farebbero ricorso, principalmente, a forme di internazionalizzazione di tipo *non-equity* (Balcet *et al.*, 1985; Schiattarella 1999a; Corò, Grandinetti 1999; Corò, Volpe 2003a)⁷.

Un secondo importante fattore è collegato alla possibile maggiore rilevanza, nel caso italiano, di economie esterne a carattere «distrettuale». Esse renderebbero meno conveniente l'organizzazione della produzione su scala internazionale dato che proprio la compresenza in ambiti territoriali limitati di una pluralità di imprese specializzate, di fornitori, di servizi può contribuire notevolmente a determinare la competitività della singola impresa.

Questo si incrocia con la ben nota specializzazione dell'industria italiana. In Italia sono meno rilevanti rispetto agli altri grandi paesi industriali i settori «ad elevate economie di scala», che rappresentano normalmente la quota più alta degli investimenti multinazionali e che sono legati a forti e crescenti fenomeni di frammentazione internazionale della produzione, a cominciare dall'*automotive* e dal vasto mondo dell'elettronica di consumo. Sono rilevanti, invece, i settori di «produttori specializzati». Traendo essi parte importante della propria capacità competitiva dall'interazione frequente con fornitori specializzati di componenti, da stretti legami produttore-utilizzatore e da innovazione incrementale in una vasta gamma di beni fortemente disegnati dal cliente («customizzati»), tendono ad internazionalizzarsi molto più attraverso il canale dell'export o con acquisizioni all'estero che non frammentando su scala internazionale i processi produttivi.

Più complessa e ambivalente la situazione dei settori produttivi di beni tradizionali di consumo, altro comparto in cui sono concentrati i vantaggi competitivi dell'Italia. Come spiegare il basso grado di internazionalizzazione, quantomeno fino a 15 anni fa, delle imprese italiane di questi settori, in cui la forte rilevanza dei costi diretti del lavoro e il basso tasso di innovazione di prodotto in senso stretto possono rendere particolarmente conveniente la produzione in paesi a basso costo del lavoro? La spiegazione chiama tradizionalmente in causa bassa dimensione aziendale, economie distrettuali, interazione stretta con i fornitori di macchinari (e cioè l'innovazione di processo) e specializzazione in segmenti produttivi caratterizzati da lotti di produzione piccoli e in veloce cambiamento nel tempo: tutti elementi che tendono a rendere meno conveniente la frammentazione internazionale della produzione.

⁷ Anche le operazioni *non-equity*, pur non rendendo necessarie per definizione disponibilità di capitale, richiedono, comunque, rilevanti risorse manageriali.

Vicinanza al cliente e rapidità dei tempi di risposta al mercato e di continua modificazione della gamma produttiva per seguire le mutevoli tendenze della domanda («effetto moda») rendono difficile e costoso produrre all'estero. La presenza di fornitori specializzati di componenti e di servizi, così come di aziende ad elevata professionalità specializzate in specifiche fasi, la necessità di una interazione continua, spesso su aspetti tecnici difficili da codificare (la «mano» dei tessuti di seta del distretto serico comasco), rendono invece conveniente frammentare la produzione all'interno del distretto o quantomeno in Italia. Come largamente noto, a partire dagli anni Settanta, le grandi aziende del *made in Italy* hanno velocemente e massicciamente frammentato e decentrato la propria produzione, in particolare nel Nord Est e in Toscana e lungo la dorsale adriatica (Brusco, Paba 1997). Molti distretti sono nati e cresciuti grazie all'esistenza di uno stock di conoscenze specialistiche e idiosincratice, che si riescono a trasmettere ed accumulare solo attraverso l'interazione personale e di funzioni non di routine, sia manuali che analitiche, poco codificabili, che sono difficilmente standardizzabili, e, quindi, difficilmente trasferibili a distanza oltre che imitabili.

Ma, come si diceva, tutto ciò sta cambiando. A partire dalla fine degli anni Ottanta, le imprese italiane hanno sperimentato un crescente e intenso processo di delocalizzazione di attività di produzione all'estero. Protagoniste di questa fase sono soprattutto medie (e piccole) imprese, anche localizzate all'interno di distretti industriali.

Lo spartiacque si colloca probabilmente tra la fine degli anni Ottanta e l'inizio del decennio successivo. In questo periodo la situazione internazionale si modifica a causa di una serie di fattori che possono così essere riassunti: la progressiva liberalizzazione del commercio e l'accresciuta concorrenza dei paesi emergenti. L'effetto combinato di questi due fattori spinge le imprese a ricercare nuove soluzioni per continuare a competere sui mercati internazionali. Per molte imprese (ma non per tutte) la delocalizzazione rappresenta la risposta per fronteggiare la concorrenza dei nuovi *competitors* internazionali, in quanto permette di combinare l'elevata produttività e l'elevato livello tecnologico in patria con i bassi costi del lavoro all'estero. Questo è, ovviamente, possibile grazie a condizioni tecniche che permettono di scomporre e separare le fasi produttive in cui il lavoro, soprattutto a bassa qualifica, è ancora il fattore principale. Le nuove tecnologie della comunicazione, poi, permettono di scomporre le diverse fasi produttive senza che ne risenta, in teoria, né la qualità né l'efficienza.

Tutte le analisi disponibili indicano nella riduzione dei costi di produzione, attraverso la ricerca di aree con un basso costo del lavoro, la ragione alla base della decisione di delocalizzare la produzione (o parte di essa). Le aree di destinazione degli investimenti sono, infatti, caratterizzate da un basso costo del lavoro e in questi paesi le imprese trasferiscono le fasi della produzio-

ne maggiormente *unskilled labour intensive* (Barba Navaretti *et al.*, 2001). Si tratta, dunque, principalmente di investimenti di natura «verticale» che generano forti flussi di commercio intra-industriale con le case madri.

Alla riduzione dei costi di produzione, che è la motivazione principale, si aggiunge la possibilità di realizzare economie di scala (pochi grandi subfornitori esteri o un grande impianto all'estero invece di molti piccoli subfornitori in patria). Recentemente, poi, diverse imprese iniziano a considerare i paesi nei quali hanno trasferito la produzione come possibili mercati finali per i loro prodotti o come possibile base per raggiungere altri mercati (questo si verifica, soprattutto, nel caso degli investimenti realizzati nei paesi del Sud-Est asiatico).

Come detto, misurare il processo di delocalizzazione internazionale non è semplice sia per la diversità di forme che può assumere sia per la carenza di fonti statistiche appropriate. Per una misura adeguata occorrerebbe considerare l'impresa come unità d'analisi, calcolare l'estensione dei processi di frammentazione in maniera più adeguata, quantificare il commercio internazionale *intra-firm* e quello tra imprese connesse da rapporti *non-equity*. Com'è noto, però, non sono disponibili statistiche con questo livello di dettaglio.

Per misurare la delocalizzazione delle imprese italiane in letteratura sono stati utilizzati, dati sugli investimenti diretti all'estero in paesi a basso costo del lavoro; dati di commercio internazionale e, in particolare, di traffico di perfezionamento passivo; dati aziendali provenienti da indagini sul campo.

L'aumento consistente del grado di internazionalizzazione produttiva dell'Italia, nel corso degli anni Novanta, è evidenziato dal trend degli investimenti diretti esteri (IDE): nel 1986, nei settori tradizionali, le imprese estere partecipate erano 101, dopo dieci anni sono 1.008 (tab. 2).

Non tutti gli investimenti sono naturalmente legati alla delocalizzazione; vi sono investimenti diretti (con fine di penetrazione di mercato) nei paesi avanzati, realizzati anche tramite acquisizioni; ma la ripartizione geografica degli IDE mostra la loro forte concentrazione in Europa centro-orientale e Asia. Tre elementi di questo processo sono importanti: esso coinvolge anche imprese di medie e talvolta piccole dimensioni; riguarda i beni di consumo finali del *made in Italy*; è diretto, appunto, verso i paesi dell'Europa orientale e, in misura minore, dell'Estremo Oriente. I tre elementi sono strettamente intrecciati.

Gli investimenti diretti mostrano, però, solo una parte del fenomeno. Una crescente e convincente letteratura, sulla base di una pluralità di dati (Graziani 1998; 2001; Baldone *et al.*, 2001; 2002a; 2002b; 2006; Bugamelli *et al.*, 2000; Chiarvesio *et al.*, 2003; Corò, Grandinetti 1999; Corò, Rullani 1998; Corò, Volpe 2003a; Schiattarella 1999b; 2003) sia per l'intero sistema paese, sia su specifici settori, sia su specifici distretti o aree geografiche (Conti *et al.*, 2006; Corò *et al.*, 2006; Mariotti, 2003; Viesti, Prota 2007; Iapadre, Mastronardi 2007), documenta l'accrescersi del fenomeno e le sue caratteristiche.

TAB. 2. *Evoluzione delle partecipazioni italiane all'estero nell'industria manifatturiera, per macro-settori alla Pavitt*

	Situazione al 1.1.1986		Situazione al 1.1.1996		Situazione al 1.1.2005	
	N.	%	N.	%	N.	%
Imprese partecipate (n.)						
Settori tradizionali	101	14,5	1.008	35,7	1.958	33,4
Settori <i>scale intensive</i>	381	54,7	1.277	45,2	2.679	45,7
Settori specialistici	118	16,9	302	10,7	772	13,2
Settori <i>science based</i>	97	13,9	240	8,5	454	7,7
Totale	697	100,0	2.827	100,0	5.863	100,0
Dipendenti delle imprese partecipate (n.)						
Settori tradizionali	19.188	7,9	123.466	20,3	201.465	23,7
Settori <i>scale intensive</i>	183.233	75,0	379.853	62,5	471.402	55,4
Settori specialistici	17.802	7,3	55.283	9,1	82.664	9,7
Settori <i>science based</i>	23.965	9,8	49.197	8,1	96.104	11,3
Totale	244.188	100,0	607.799	100,0	851.635	100,0

Fonte: banca dati REPRINT, Politecnico di Milano – ICE.

I dati di TPP testimoniano in maniera inequivocabile la frammentazione del processo produttivo sul piano internazionale; la frammentazione internazionale ha un peso significativo sulla produzione totale. Soprattutto nei settori tradizionali, vi è evidenza che la delocalizzazione sia molto rilevante (Graziani, 1998; 2001; Baldone *et al.*, 2002b). In confronto con gli altri paesi europei, la delocalizzazione delle imprese italiane è più concentrata settorialmente⁸.

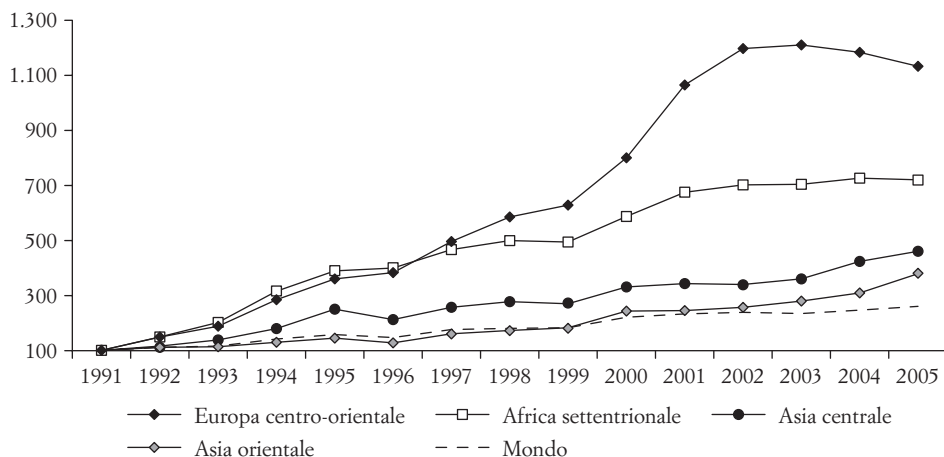
Da sottolineare è l'estrema rapidità con cui il fenomeno si diffonde. Fino a metà degli anni Ottanta la delocalizzazione internazionale nei settori tradizionali è quasi completamente assente in Italia, a differenza di quanto avveniva, ad esempio, in Germania (Graziani, 1998). I dati di TPP per i settori tessile-abbigliamento e calzature mostrano chiaramente questa fase di espansione fino al 1996; segue, poi, una leggera contrazione dei flussi, che, però, è imputabile ad una contrazione di questa tipologia di commercio più come fenomeno statistico che economico⁹.

La delocalizzazione continua a crescere anche successivamente al 1996 (anche per effetto della progressiva fine dell'accordo multifibre). Lo mostrano i dati sugli investimenti all'estero (ancora tab. 2). Lo si evince se guardiamo al volume del commercio intra-industriale nei settori del tessile-abbigliamento e delle calzature tra il nostro paese e i paesi dell'Europa centro-orientale e del

⁸ Negli altri paesi europei oltre ai settori tradizionali, sono fortemente interessati dal fenomeno della delocalizzazione anche i comparti della meccanica, dei mezzi di trasporto e dell'elettronica di consumo.

⁹ Cfr. nota 6.

FIG. 1. *Andamento dell'import complessivo per il settore tessile-abbigliamento in Italia (1991 = 100)*



Fonte: elaborazioni degli autori su dati Istat.

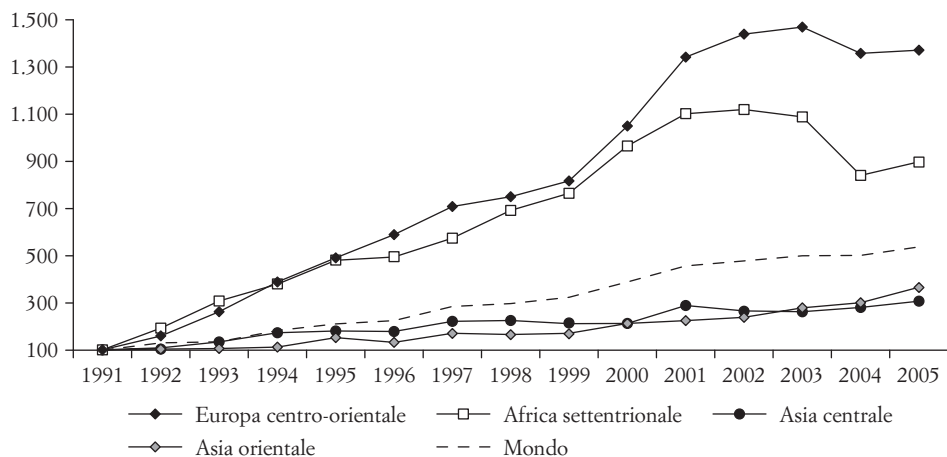
bacino del Mediterraneo (Schiattarella, 1999a). Vedremo meglio in seguito come questo indicatore riesca a cogliere bene, sotto determinate ipotesi, l'entità della delocalizzazione. Si tratta, infatti, di un processo che genera flussi di esportazioni ed importazioni, che devono essere letti più in una logica di produzione che di commercio internazionale (Schiattarella, 2003).

Nel 2005 il valore dell'import di prodotti tessili e di abbigliamento proveniente dai paesi dell'Europa centro-orientale è 11 volte quello del 1991 (figura 1). Una crescita ancora maggiore si registra nel caso delle calzature (figura 2). È evidente che non si può trattare semplicemente di prodotti finiti destinati al mercato interno. Nel 2003 le reimportazioni rappresentano il 3 per cento del valore aggiunto del tessile-abbigliamento e il 6 per cento del cuoio-calzature, contro una media dell'1,3 per cento per il manifatturiero.

Che il crescente flusso di import dai paesi emergenti sia un segnale anche di fenomeni di delocalizzazione in atto trova conferma nel fatto che le merci provenienti da questi paesi sono dirette principalmente verso province specializzate e forti esportatrici degli stessi beni che importano. Nel caso dei settori che stiamo analizzando, utilizzando un indicatore che misura la capacità di controllo da parte delle imprese manifatturiere italiane dei flussi di importazioni dai paesi emergenti, emerge come questo sia concentrato in misura significativa nelle province dove hanno sede i principali distretti produttivi italiani del *made in Italy* (Banca Intesa, 2006)¹⁰.

¹⁰ Per una descrizione di come l'indicatore è costruito si rimanda a Foresti, Trenti (2006).

FIG. 2. *Andamento dell'import complessivo di calzature in Italia (1991 = 100)*



Fonte: elaborazioni degli autori su dati Istat.

La delocalizzazione sembra andare assumendo un'importanza sempre maggiore nei piani produttivi delle imprese manifatturiere. Ciò trova conferma nelle indagini dell'Osservatorio sulle Piccole e Medie Imprese: dal 2000 al 2003, le quote del fatturato realizzato tramite produzione delocalizzata all'estero risultano significativamente crescenti. Benché la delocalizzazione sia un fenomeno maggiormente diffuso nella grande impresa, oltre il 30 per cento delle PMI che delocalizzano realizza all'estero una quota del fatturato complessivo superiore al 50 per cento (Capitalia, 2005).

Stando alla stessa fonte, la tendenza dei prossimi anni dovrebbe essere per un ruolo ancora maggiore: il 56 per cento delle imprese manifatturiere prevede che l'incidenza della produzione delocalizzata sul fatturato totale sia destinata a crescere nel breve e medio periodo, mentre il 35 per cento delle imprese si aspetta che la produzione delocalizzata rimanga stabile. Un trend di forte crescita delle attività delocalizzate rientra soprattutto nelle strategie industriali delle imprese dei settori tradizionali (e in quelle dell'alta tecnologia); tra le aree territoriali, un forte aumento del fatturato realizzato all'estero dovrebbe aversi per le aziende del Mezzogiorno (Capitalia, 2005).

All'evoluzione quantitativa del fenomeno si associa anche un'evoluzione qualitativa. Questa è naturalmente più difficile da documentare, ma vi è evidenza che molte imprese che inizialmente trasferiscono solo le fasi produttive più semplici, con il passar del tempo delocalizzano anche quelle più complesse e, in alcuni casi, anche tutto il ciclo produttivo (ma non le fasi a monte e a valle della manifattura). Questo avviene di pari passo con la crescita della

qualità media dei subfornitori esteri, attraverso processi di apprendimento simili (anche se forse non nella velocità) a quelli che hanno caratterizzato molti subfornitori italiani. Inoltre, se, in un primo momento, ad essere delocalizzata è soprattutto la produzione di beni di qualità medio-bassa, successivamente si trasferisce anche la produzione di beni di fascia alta, proprio per i mutamenti a cui abbiamo appena fatto cenno.

Come conseguenza la delocalizzazione, nata principalmente come risposta alle pressioni competitive, diviene parte di una più generale strategia di riorganizzazione su scala globale, e si associa in taluni casi al processo di riposizionamento competitivo verso produzioni di alta gamma che sta interessando molte imprese all'interno dei distretti industriali specializzati nei settori del *made in Italy*.

Il progressivo ampliamento della gamma di attività svolte all'estero si associa alla tendenza di considerare i paesi in cui si è delocalizzato (e quelli più prossimi a loro geograficamente) come mercati di sbocco per le produzioni lì realizzate. La crescita economica di questi paesi, in particolare di alcuni dell'Europa centro-orientale, ha determinato un aumento dei redditi e del tenore di vita della popolazione, il che li rende attraenti non più solo come siti produttivi, ma anche come possibili destinazioni per i prodotti realizzati dalle imprese italiane.

In letteratura si è provato a quantificare il fenomeno della delocalizzazione anche attraverso indagini dirette. Un esempio è lo studio di Chiarvesio *et al.* (2003) in cui si riportano i risultati di un'analisi condotta su venti distretti industriali operanti nei comparti tipici del *made in Italy*.

Altri autori hanno cercato di misurare l'intensità dell'internazionalizzazione della produzione in termini di «lavoratori esteri coinvolti» (Corò, Volpe 2006). Si tratta di un indicatore che misura il numero di lavoratori attivati dalla delocalizzazione delle imprese italiane, in crescita tra il 1996 e il 2003 (tab. 3). I paesi dell'Europa centro-orientale rappresentano l'area geografica maggiormente interessata, ma anche nei paesi del bacino del Mediterraneo, in Cina e in India il numero di «lavoratori esteri coinvolti» è cresciuto nel periodo considerato.

Se si considera la sola Romania, uno dei paesi in cui più forte è la delocalizzazione delle imprese italiane, si stima che gli addetti messi direttamente in relazione con l'Italia via IDE o via rapporti di fornitura rappresentino circa il 16 per cento del totale degli occupati nei settori tessile-abbigliamento e calzature del paese (Banca Intesa, 2006).

Sia gli IDE che i dati di traffico sul perfezionamento passivo indicano, come detto, una «specializzazione» geografica della delocalizzazione. I paesi con i quali l'Italia stabilisce stretti legami produttivo-commerciali sono, *in primis*, quelli dell'Europa dell'Est. La motivazione principale sta nel più basso costo del lavoro rispetto all'Italia e agli altri paesi occidentali. Le diffe-

TAB. 3. *Lavoratori esteri indotti per i distretti italiani*

	1996	2001	2003	Variazione % 1996-2003
<i>Tessile-abbigliamento</i>				
PECO	38.612	103.889	117.054	203
Bacino mediterraneo	9.227	14987	16.792	82
Cina e India	24.975	50.005	69.802	179
<i>Pelli-calzature</i>				
PECO	15.169	34.713	37.745	149
Bacino mediterraneo	11.225	24.933	24.877	122
Cina e India	7.672	15.866	18.359	139

Fonte: tabella tratta da Corò, Volpe (2006).

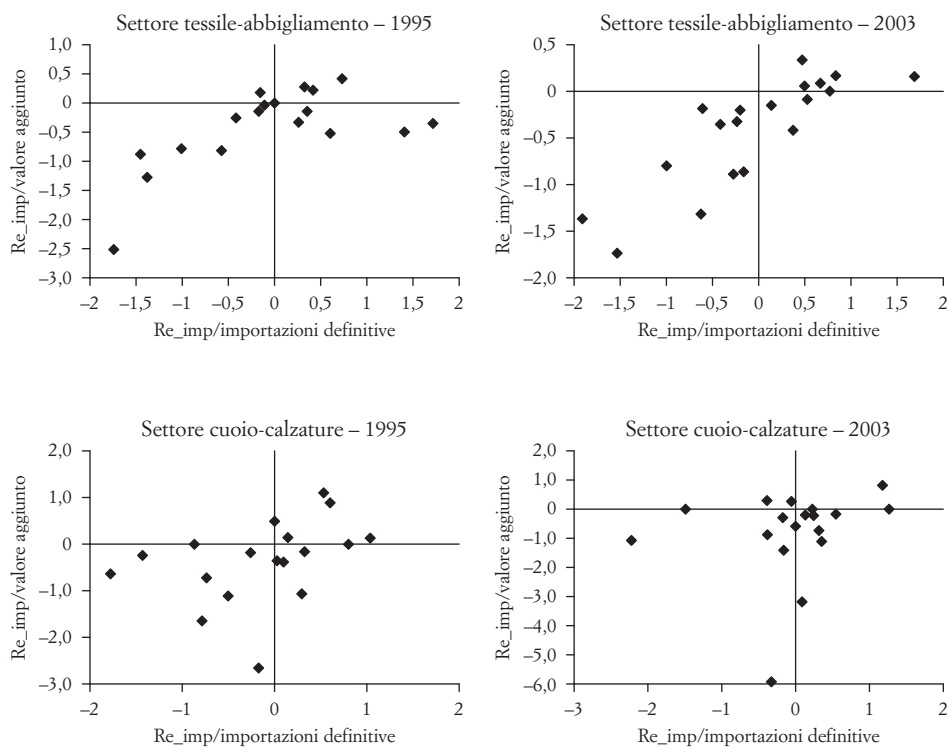
renze nel costo del lavoro sono notevoli pur tenendo conto della più bassa produttività in questi paesi: si stima che nella prima metà degli anni Novanta (vale a dire il periodo in cui la delocalizzazione si consolida) il costo del lavoro per unità di prodotto, in Italia, nel settore tessile-abbigliamento, fosse in media il triplo di quello nei paesi dell'Europa centro-orientale (Baldone *et al.*, 2002b). La vicinanza geografica e culturale (che riduce i costi di trasporto e di coordinamento) è un altro fondamentale fattore che spiega questa scelta localizzativa¹¹, unitamente alle storiche tradizioni produttive in questi settori (e, quindi, alla facilità di trovare competenze in loco) di paesi come la Polonia, l'Ungheria, l'ex Cecoslovacchia, la Romania.

Come detto, nella maggior parte dei casi, il processo di trasferimento all'estero della produzione non è avvenuto ricorrendo a investimenti diretti, ma attraverso strumenti di natura *non-equity*, come gli accordi di collaborazione commerciale e la subfornitura internazionale (Basile *et al.*, 2003; Mariotti *et al.*, 2004). Le imprese dei distretti già al centro di reti di subfornitura nazionali hanno organizzato la propria attività internazionale seguendo il modello delle proprie relazioni locali (Corò, Rullani 1998; Corò, Grandinetti 1999). Il fatto che un'industria sia caratterizzata da un ciclo produttivo già profondamente segmentato, in cui singole fasi produttive hanno un elevato grado di indipendenza, è un elemento che agevola la delocalizzazione. In molti casi, dunque, la delocalizzazione si traduce in una sostituzione di subfornitori localizzati all'interno del distretto con subfornitori esteri.

I rapporti tra imprese committenti e subfornitrici sono complessi e non facilmente riducibili a categorie predefinite. In non pochi casi, sono basati su accordi informali e avvengono attraverso scambi sul mercato; anche il nume-

¹¹ Questo è avvenuto anche, in una prima fase, per la delocalizzazione delle imprese americane in Messico (Feenstra, Hanson 1996) e delle imprese giapponesi in Cina (Fukao *et al.*, 2003).

FIG. 3. *Intensità della delocalizzazione delle regioni italiane*



N.B. I valori sono normalizzati per la media nazionale ed espressi in logaritmi.

Fonte: elaborazioni degli autori su dati Istat.

ro dei subfornitori può variare secondo l'andamento della domanda. In altri, all'opposto, le relazioni con i subfornitori sono stabili ed esclusive (l'impresa lavora per un solo committente). La preferenza per forme *non-equity* è solitamente dovuta al minore impegno di capitale, e alla maggiore flessibilità garantita dalla possibilità di variare nel tempo paesi e fornitori. Le forme contrattuali sono le più varie, per quanto riguarda gli impegni delle due parti relativamente agli acquisti, acquisto-fornitura di macchinari e materie prime; controllo di qualità e sui processi; destinazioni dei prodotti finali o dei semi-lavorati.

Il fenomeno della delocalizzazione nei settori del *made in Italy* non interessa con la stessa intensità tutte le aree del paese: la figura 3 prova a fornirne una misura¹². In particolare, l'indice che misura quanto il valore delle re-im-

¹² Per misurare il grado di internazionalizzazione produttiva delle regioni italiane utiliz-

portazioni pesi sul valore aggiunto totale prodotto a livello di settore ci dice quanto del valore aggiunto finale sia prodotto all'estero. La rappresentazione grafica permette di individuare con immediatezza il gruppo di regioni in cui la delocalizzazione è più rilevante rispetto alla media nazionale.

Nel caso del settore tessile-abbigliamento questo gruppo di regioni è composto da Veneto, Emilia-Romagna, Umbria, Marche, Abruzzo e Puglia; nel caso del settore cuoio-calzature troviamo Veneto, Marche, Abruzzo e Puglia.

Si tratta, dunque, di un fenomeno che interessa di più alcune aree del paese (le regioni nord-orientali e sud-orientali). Si può, quindi, parlare di una «connessione adriatica», vi è una significativa dimensione locale dell'integrazione, con un forte peso della geografia (Viesti, 2002). Il ruolo più importante è giocato dal Veneto, ma anche i dati di Marche e Puglia sono rilevanti, specie tenendo conto delle dimensioni relative delle loro economie.

3. LA DELOCALIZZAZIONE NELLA «CONNESSIONE ADRIATICA»

Quali sono le aree italiane con i più intensi processi di delocalizzazione? Per individuarle abbiamo analizzato le serie storiche delle importazioni e delle esportazioni a livello provinciale nei settori del tessile-abbigliamento e delle calzature. Utilizzando l'incrocio tra province e settori, calibrando l'analisi sulla base della specificità produttiva dei distretti, tenendo conto dei dati di TPP e di studi sul campo, si può provare ad avere stime dei fenomeni. A questo proposito ci si rifà ad un filone di studi sull'integrazione internazionale delle PMI, che ha analizzato i processi di decentramento internazionale dei settori del *made in Italy* attraverso l'analisi degli scambi commerciali relativi alle diverse fasi produttive delle filiere industriali (Schiattarella 1999a; 1999b; 2003).

Gli elementi che possono permettere di individuare un'integrazione produttiva sono: *i*) rilevanza dei flussi di importazioni ed esportazioni da/verso singoli paesi in via di sviluppo o in transizione sui flussi totali relativi al settore di specializzazione; *ii*) similitudine fra le serie storiche di import ed export (in particolare, l'esistenza di una correlazione statistica fra le importazioni di prodotti relativi ad una fase avanzata del ciclo produttivo e le esportazioni di prodotti relativi ad una fase precedente del ciclo produttivo).

ziamo due indicatori: la propensione a realizzare traffico di perfezionamento relativamente al corrispondente flusso definitivo e il peso del valore delle re-importazioni sul valore aggiunto. Nell'interpretazione di questo indicatore bisogna tener conto che nella sua costruzione non teniamo conto degli investimenti diretti, il che potrebbe sottostimare l'intensità della delocalizzazione in alcune regioni (in particolare, Lombardia e Veneto).

Data la rilevanza di quella che abbiamo chiamato «connessione adriatica» ci si concentra in questa sede su alcuni casi di Veneto, Marche, Abruzzo e Puglia.

L'esame dei dati relativi alle esportazioni di tessuti ed importazioni di tessile e abbigliamento mostra una forte relazione produttiva tra il tessile-abbigliamento vicentino e Bulgaria, Romania, Marocco, Tunisia, Croazia e Slovacchia (Corò, Volpe 2003b). Inoltre, il distretto vicentino sembra avere costruito integrazioni più complesse rispetto al classico decentramento internazionale di fase con un altro gruppo di paesi (Macedonia, Ungheria, Slovenia, Repubblica Ceca, Serbia e Montenegro, Polonia, Turchia, Portogallo, Hong Kong). Nel caso di questo secondo gruppo di paesi è possibile che esistano piattaforme produttive che operano direttamente estero su estero, e tali perciò da configurare forme di internazionalizzazione più evolute rispetto a quelle della delocalizzazione pura (Corò, Volpe 2003b). Volendo provare a definire un percorso storico si vede come i fenomeni di delocalizzazione in Ungheria, Romania, Slovenia, Croazia e Marocco siano quelli di più antica data; l'interscambio commerciale era, infatti, intenso già nei primi anni Novanta. Ad essi si sono aggiunte le relazioni produttivo-commerciali con Repubblica Ceca e Tunisia, e, più recentemente, con Slovacchia, Bulgaria, Macedonia, Albania e Ucraina. È difficile dire se queste successive ondate siano sostitutive l'una dell'altra o se si sommino. Quello che si può dire è che, a partire dal 2002, alcuni paesi (fra quelli in cui prima si era realizzata la delocalizzazione come la Slovenia) hanno visto ridurre la loro rilevanza, mentre altri hanno visto aumentare la loro incidenza sulle relazioni con il distretto vicentino¹³. Nel tempo sono mutate anche le attività decentrate. Ora la delocalizzazione riguarda l'intero ciclo industriale e viene reimportato il prodotto finito per il controllo di qualità e lo smistamento. Le attività produttive che rimangono nel distretto sono quelle legate alla realizzazione dei modelli, alle produzioni «flash» e ai prodotti realizzati con materiali pregiati per i quali il costo del lavoro ha uno scarso peso sul prezzo finale (Crestanello, Dalla Libera 2003).

Nel caso dei distretti calzaturieri veneti la delocalizzazione, fin dagli inizi degli anni Novanta, è molto consistente e concentrata in Romania. Alle relazioni produttive con questo paese si sono affiancate, in particolare dalla seconda metà degli anni Novanta, rapporti con altri Stati di quell'area geografica: Bulgaria, Bosnia Erzegovina, Croazia, Ucraina. Nel caso del distretto di Montebelluna (Treviso), sin dall'inizio degli anni Ottanta alcune imprese leader hanno delocalizzato attività ad alta intensità di lavoro nei paesi dell'Est Europa (Slovenia, Romania). La strategia di internazionalizzazione produttiva

¹³ Si può, dunque, parlare, anche se con qualche cautela, di «delocalizzazione a cascata», nel senso che le imprese tendono a spostarsi (o meglio, a spostare la produzione delle attività meno strategiche) ripetutamente verso i paesi dove i costi sono minori.

scelta da queste imprese «pioniere», è stata basata sia su investimenti diretti sia sul ricorso a subfornitori conto terzi (Mariotti, 2003). Negli anni Novanta, poi, alcune imprese hanno trasferito le attività ad alta intensità di manodopera in altre aree (altri paesi dell'Europa centro-orientale e Cina) per ritrovare le situazioni di vantaggio competitivo non più presenti nei paesi di prima delocalizzazione; altre hanno affidato l'intero ciclo produttivo e la vendita a imprese nell'Estremo Oriente (Cina, Vietnam, Cambogia) mentre le attività ad alto valore aggiunto (ricerca e sviluppo, progettazione) e le parti più qualificate della produzione sono rimaste presso la casa madre. Accanto a questa tipologia di imprese, sempre all'interno del distretto di Montebelluna, ne possiamo individuare altre tre (Mariotti, 2003). Le imprese «nate delocalizzate», ovvero, che hanno localizzato sin dall'inizio l'attività produttiva all'estero¹⁴. Le aziende che hanno sperimentato una delocalizzazione tardiva, ovvero negli ultimi anni Novanta, e che hanno trasferito una limitata parte delle attività produttive. Le piccole imprese locali (laboratori) fornitrici di attività ad alta intensità di manodopera, che hanno delocalizzato negli stessi paesi di destinazione delle imprese leader per continuare a produrre per loro, con relativa chiusura dello stabilimento localizzato all'interno del distretto.

Con riferimento al Nord-Est si può forse parlare di un mutamento nel modello di delocalizzazione produttiva. Nel caso delle imprese più strutturate che hanno da tempo delocalizzato, le strategie potrebbero essere mirate non più alla ricerca esclusiva di minori costi di produzione, ma al tentativo di radicarsi e conquistare i mercati in cui ci si insedia. Sembrerebbe, dunque, essersi aperta una nuova fase, più strutturata e di più lungo periodo, che non comporta tanto nuove delocalizzazioni quanto la creazione delle partnership più appropriate per sviluppare politiche produttive e politiche commerciali di medio e lungo termine volte a consolidarsi sui mercati di sbocco¹⁵.

Nel caso dei distretti calzaturieri marchigiani il ricorso alla subfornitura internazionale si è strutturata in un sistematico processo di delocalizzazione di fasi di produzione solo nella seconda metà degli anni Novanta, come conseguenza della crescente concorrenza dei paesi in via di sviluppo. Nella prima metà dello scorso decennio, le imprese avevano decentrato fasi rilevanti della produzione all'interno del distretto, rivolgendosi solo occasionalmente all'estero (Conti *et al.*, 2006)¹⁶. È questa una differenza rispetto ad altre aree,

¹⁴ Fra le imprese «nate delocalizzate» vi sono quelle che affidano ad imprese estere le fasi di trasformazione, e in questo caso i manufatti vengono re-importati presso la casa madre, e quelle che affidano l'intera produzione del prodotto, e in questo caso il prodotto finito viene venduto direttamente sul mercato (sia locale che internazionale).

¹⁵ Come conseguenza si assiste a flussi di merci estero su estero (che non transitano, dunque, dall'Italia), cioè all'esportazione di prodotti finiti dai paesi esteri verso paesi terzi.

¹⁶ Nella prima metà degli anni Novanta il decentramento rispondeva principalmente al-

dove la delocalizzazione è cominciata prima. Rispetto agli altri distretti calzaturieri, quello fermano-maceratese ha anche delocalizzato all'estero una quota più limitata della produzione. L'area geografica più interessata dal decentramento produttivo è quella dell'Europa dell'Est (*in primis* Romania, quindi Bulgaria e Slovacchia), alla quale si aggiunge la Tunisia. Tuttavia, negli ultimi anni si è assistito ad un ulteriore decentramento all'estero delle prime fasi del processo produttivo (taglio e orlatura), ma, allo stesso tempo, a un rientro all'interno del distretto delle fasi finali (montaggio, finissaggio e confezionamento). Il calo della domanda di calzature registrato nei primi anni duemila ha indotto molte imprese a riposizionarsi su fasce di mercato più elevate. Queste imprese, nel tentativo di recuperare vantaggi competitivi (non di prezzo), hanno fatto rientrare nel distretto le fasi finali del processo produttivo, poiché sono quelle che offrono un maggior contributo al sostegno della marca e della qualità (Conti *et al.*, 2006).

Nel caso dei sistemi produttivi abruzzesi dell'abbigliamento (Teramo e Chieti) si registrano forme di delocalizzazione produttiva con Tunisia e Romania nella seconda metà degli anni Novanta, che, però, sembrano essersi ridotte a partire dai primissimi anni di questo decennio, parallelamente ad un intensificarsi dei rapporti con l'Albania. Sembra cambiare la geografia delle reti produttive. Vi è un crescente interesse verso i paesi asiatici, il che implica un cambiamento delle motivazioni e delle forme della delocalizzazione. In India, diversamente da altri paesi, il vantaggio nel costo del lavoro si combina con la qualità e l'esperienza specifica dei lavoratori. In Cina si tende a passare dalla subfornitura di semilavorati alle importazioni di prodotti finiti, lasciando nel sistema locale quasi esclusivamente funzioni di servizio e di distribuzione (Iapadre, Mastronardi 2007).

Nel caso dei sistemi produttivi locali pugliesi localizzati nella provincia di Bari e di Lecce e specializzati nei settori abbigliamento e calzature è evidente una forte integrazione produttiva con alcuni paesi dell'Europa dell'Est.

Le aziende del comparto tessile-abbigliamento della provincia di Bari hanno iniziato a delocalizzare all'estero alcune fasi della produzione sin dalla prima metà degli anni Novanta; fino al 1996, la dimensione del fenomeno è stata, però, modesta; dal 1998 è cresciuta in maniera rilevante e costante¹⁷. Dall'analisi dei flussi della provincia di Bari nella filiera dell'abbigliamento, si nota un forte fenomeno di delocalizzazione produttiva verso l'Albania e la

l'esigenza di incrementare la capacità produttiva per fronteggiare l'espansione della domanda di calzature (Conti *et al.*, 2006).

¹⁷ L'intensità del fenomeno è, però, diversa nei due poli produttivi presenti nella provincia: molto più esteso nel Nord Barese in termini di imprese coinvolte, più contenuto nel sud della provincia dove sono meno numerose le aziende che delocalizzano, anche se si tratta di alcune fra le più importanti realtà del settore per addetti e fatturato (Viesti, Prota 2007).

Romania. L'Albania è stato il primo paese ad essere interessato; la Romania ha mostrato negli ultimi anni (in particolare, dal 2000) una forte crescita¹⁸. È da sottolineare che nel corso del tempo non si sono verificati fenomeni significativi di «migrazione» né verso altri paesi dell'Est né verso il Nord Africa (con l'eccezione recente, anche se di dimensioni modeste, della Tunisia)¹⁹. Le aziende del distretto calzaturiero di Barletta hanno iniziato a delocalizzare all'estero alcune fasi della produzione sin dalla prima metà degli anni Novanta; ma è dal 1998 che i rapporti sono divenuti sempre più consistenti e crescenti nel tempo, principalmente con l'Albania.

Nel calzaturiero della provincia di Lecce si registrano intensi rapporti con l'Albania già a partire dal 1993. A questi si sono affiancati, più di recente, consistenti e stabili relazioni produttivo-commerciali con la Serbia e con alcuni paesi del Nord Africa (Egitto e Tunisia), mentre sono diminuite con Romania e Bulgaria.

4. GLI EFFETTI DELLA DELOCALIZZAZIONE

Il timore che accompagna i processi di delocalizzazione, in particolare quando si trasferisce la produzione verso paesi in cui il costo del lavoro è molto basso, è che questo fenomeno porti ad una riduzione dell'occupazione nei paesi d'origine, sia nelle aziende che delocalizzano sia nei loro fornitori e acceleri il processo di de-industrializzazione. Nonostante questo timore sia diffuso, però, gli studi empirici condotti a livello internazionale non sembrano confermarlo (Feenstra, Hanson 1996, 1999; Riess, Uppenberg 2004).

Il continuo declino della quota di occupati nell'industria sul totale degli occupati sembra essere certo accelerata dagli effetti della globalizzazione; la deindustrializzazione è, però, principalmente, una conseguenza naturale dell'evoluzione delle società moderne ed è determinata, soprattutto, da fattori

¹⁸ È interessante notare come nel 1997, a fronte della forte crisi politica dell'Albania e del conseguente «disimpegno» delle imprese pugliesi, ci sia stato un primo picco nelle relazioni con la Romania. Negli anni successivi, poi, le relazioni con entrambi i paesi sono cresciute costantemente.

¹⁹ Per quanto riguarda le attività decentrate all'estero bisogna rilevare, nuovamente, delle differenze fra i due poli produttivi. Le imprese del Nord Barese dei comparti dell'intimo, dei capi spalla e della camiceria trasferiscono, prevalentemente, la fase produttiva dell'assemblaggio. Le imprese del Sud Barese, invece, generalmente trasferiscono all'estero l'intera produzione di una linea di prodotto (il cui modello è realizzato all'interno dell'azienda); le produzioni sono, poi, importate in Italia e commercializzate. Questa modalità è applicata soprattutto nel caso di produzioni fatte realizzare in Cina; nel caso della delocalizzazione in Albania e Romania, i prodotti non sono solo concepiti ma anche tagliati in Puglia, all'estero viene effettuata la fase di confezionamento.

interni alle economie industrializzate (Rowthorn, Coutts 2004). La competizione che proviene dalle economie emergenti sarebbe, dunque, responsabile solo per una minima parte del processo di deindustrializzazione delle economie occidentali (Boulhol, Fontagné 2006).

Riassumendo sinteticamente l'evidenza disponibile si può affermare, stando agli studi compiuti, che il trasferimento della produzione (o di fasi) in paesi con un basso costo del lavoro non abbia generalmente un effetto negativo sulle imprese finali domestiche. Le imprese sono spinte a riorganizzare le loro attività e a sostituire mansioni che richiedono basse competenze con altre che ne richiedono di elevate. Inoltre, gli effetti sull'occupazione totale e sulla produttività sono generalmente positive o, per lo meno, non negative²⁰. Questo appare coerente con la teoria: dato che i moduli produttivi vengono svolti lì dove la convenienza è massima, e il costo unitario minore, la produttività complessiva dell'impresa aumenta (Baldwin, 2006).

L'evidenza empirica disponibile, anche se con alcune eccezioni (ad esempio, Geishecker, 2006; Marin, 2004), non sembra, dunque, confermare i timori descritti all'inizio. L'assenza di effetti negativi (meglio, la presenza di effetti positivi) è ancora più evidente quando confrontata con lo scenario ipotetico di mantenimento di tutta la produzione nel paese di origine.

Occorre subito precisare che discutere degli effetti della delocalizzazione non è semplice. Infatti, innanzitutto, bisogna distinguere fra effetti sull'impresa che delocalizza e effetti sul sistema produttivo nel suo complesso; poi, fra effetti di breve e di lungo periodo. In più, un'accurata analisi degli effetti sulle imprese domestiche deve considerare un appropriato scenario controfattuale: cosa sarebbe successo in assenza di questi processi. Guardare semplicemente alla dinamica dell'output nel paese di origine non permette una vera valutazione. Non è detto che senza la delocalizzazione la produzione e l'occupazione delle imprese che hanno scelto questa strategia sarebbe rimasta la stessa; è, al contrario, possibile ipotizzare che si sarebbe ridotta, per le difficoltà di fronteggiare l'accresciuta concorrenza internazionale senza ricorrere ai vantaggi derivanti dal trasferire parte delle attività in paesi con un più basso costo del lavoro. Mantenere tutta la produzione nei paesi d'origine, in questi casi, potrebbe semplicemente non essere più un'opzione percorribile a patto di non voler essere estromessi del tutto dal mercato.

In Italia gli investimenti in uscita collegati a processi di delocalizzazione potrebbero aver contribuito a rafforzare le attività produttive in patria, con effetti positivi sul fatturato e sulla produttività delle imprese che hanno delocalizzato, che hanno avuto performance migliori rispetto a quelle che non hanno delocalizzato (Barba Navaretti, Castellani 2004). Questa evidenza sa-

²⁰ Per quanto riguarda un'analisi della delocalizzazione nel settore dei servizi: Amiti, Wei (2004); Bhagwati *et al.* (2004); Arora, Gambardella (2004).

rebbe, fra l'altro, coerente con quanto prevede la teoria a proposito degli investimenti «verticali». Inoltre, la delocalizzazione non sembra tradursi in perdita di occupazione nelle imprese protagoniste.

Nel breve periodo la frammentazione della produzione porterebbe ad un incremento della produttività totale dei fattori e del valore aggiunto; nel lungo periodo i conseguenti guadagni di efficienza rafforzerebbe la competitività delle imprese, generando un aumento del fatturato e dell'occupazione nel paese di origine (Castellani *et al.*, 2006)²¹.

I dati analitici che abbiamo appena riportato sono relativi agli investimenti diretti esteri e ai loro effetti sulla redditività delle imprese che li hanno effettuati; abbiamo visto, però, che l'attività di internazionalizzazione è ben più ampia e articolata.

È disponibile un'analisi su alcune imprese venete del settore abbigliamento e calzature che hanno trasferito all'estero quote di produzione negli ultimi decenni, che cerca di quantificare i vantaggi. Essa mostra come il valore aggiunto per dipendente e, ancora di più, il margine operativo lordo risentano positivamente di questa scelta; e come un incremento della quota di produzione spostata all'estero si associ ad un aumento netto di entrambi gli indicatori (Gianelle, Tattara 2006). La delocalizzazione produttiva, dunque, sembra avere un impatto notevole sulla redditività dell'impresa, come se rappresentasse un'importante «innovazione di processo» e non semplicemente una risposta congiunturale alle pressioni competitive.

Nel lungo periodo, poi, la riorganizzazione dei processi produttivi su scala internazionale comporta necessariamente innovazioni organizzative che si possono tradurre in un miglioramento dell'efficienza aziendale e possono accrescere la domanda di figure professionali qualificate e di servizi a elevato valore aggiunto (si pensi alla logistica). La riorganizzazione internazionale della catena del valore aziendale rappresenta un processo strettamente connesso con l'innalzamento del profilo qualitativo delle risorse umane impiegate nell'impresa (Corò, Grandinetti 1999). Sembra esservi correlazione tra intensità dei processi di delocalizzazione a livello internazionale e mutamenti nella composizione della manodopera: cresce la componente più qualificata (im-

²¹ Il meccanismo che spiega questi risultati positivi può così essere illustrato. La frammentazione internazionale della produzione modifica la struttura dell'impresa che delocalizza portando ad una nuova composizione dei fattori *at home*: le attività (*low-skill labour-intensive*) sono trasferite nei paesi a più basso costo del lavoro, mentre le funzioni altamente qualificate e *technology intensive* rimangono nel paese di origine. È questo nuovo mix che, nel breve periodo, porta ad un aumento di produttività e di valore aggiunto. La conseguente maggiore efficienza si traduce, nel lungo periodo, in un aumento della competitività dell'impresa con conseguenti ricadute positive sui livelli di produzione e occupazionali (Castellani *et al.*, 2006).

piegati e operai specializzati) nelle imprese che trasferiscono all'estero parte della produzione (Schiattarella, 2003; Conti *et al.*, 2006).

Un effetto particolarmente interessante quando si analizzano gli effetti della delocalizzazione sull'occupazione domestica è infatti verificare se si ha una variazione della composizione dell'occupazione domestica nel senso di uno *skill upgrading* (Head, Ries 2002). Il trasferimento all'estero delle fasi del processo produttivo a più alta intensità di lavoro comporta una perdita di posti di lavoro «manifatturieri» ma, allo stesso tempo, crea nuove opportunità di lavoro che richiedono competenze superiori attinenti la gestione e il coordinamento di attività distintamente localizzate. Inoltre, il fatto di esternalizzare le attività più strettamente produttive consente (o costringe) all'azienda di concentrarsi su altre attività prima considerate meno rilevanti. Tali attività, che richiedono competenze nuove e qualificate, portano ad un aumento degli occupati dotati di competenze professionali di più alto livello e, in generale, ad una redistribuzione della forza lavoro a favore del lavoro maggiormente qualificato (Conti *et al.*, 2006).

Nel caso italiano vi è evidenza che esista un legame positivo e significativo fra la frammentazione internazionale e l'aumento del rapporto fra lavoratori ad alta e bassa qualifica nei settori tradizionali; una parte di questo mutamento sarebbe imputabile alla riorganizzazione internazionale della produzione (Helg, Tajoli 2005). Lo *skill upgrading* è, come è facile prevedere, significativo «nel caso [di] iniziative indirizzate verso i paesi dell'Europa centrale e orientale, a conferma del fatto [...] che la delocalizzazione di fasi produttive ad elevato contenuto di lavoro poco qualificato [...] si traduce in un incremento della qualificazione relativa presso la casa madre, dove rimangono concentrate le altre fasi produttive e le attività di coordinamento e controllo» (Castellani *et al.*, 2006). Appare significativo che, stando a dati Eurostat, nel tessile-abbigliamento italiano fra il 1997 e il 2005 gli occupati con mansioni operaie e impiegate si sarebbero ridotti del 30 per cento, mentre quelli con mansioni tecniche e dirigenziali sarebbero cresciuti del 40 per cento (Banca Intesa 2006).

La delocalizzazione è un fenomeno rilevante non solo perché introduce trasformazioni nell'impresa che trasferisce parte della produzione all'estero, ma anche perché trasforma la struttura dei sistemi produttivi locali, in particolare nel caso dei distretti del *made in Italy*. Il trasferimento di attività produttive all'estero induce una riorganizzazione dei rapporti di filiera che si riflette sui livelli e sulla composizione dell'occupazione e sulla struttura del sistema produttivo locale. Le relazioni di mercato e non di mercato successive agli investimenti all'estero hanno un'influenza sui fornitori domestici e, più in generale, sul mercato del lavoro.

È, dunque, importante estendere l'analisi dell'impatto sul sistema produttivo nel suo complesso. Ma su questi aspetti è molto difficile disporre di una evidenza forte.

Abbiamo, ad esempio, poca evidenza empirica sul legame causale fra delocalizzazione e andamento settoriale dell'occupazione. Limitatamente all'analisi degli investimenti diretti esteri sull'occupazione nelle province italiane, un recente lavoro di Federico e Minerva (2006) non trova alcuna evidenza di una relazione negativa fra livelli di IDE in uscita nei settori tradizionali e crescita dell'occupazione a livello locale (provincia)²². Lo studio, però, non tiene conto delle altre forme di delocalizzazione di tipo *non-equity*. Se proviamo a guardare l'andamento degli occupati nei settori tessile-abbigliamento e prodotti in cuoio, nel periodo 1995-2003, vediamo che le regioni con un elevato grado di delocalizzazione non fanno registrare sistematicamente una performance peggiore delle media nazionale.

Certo colpisce, come nel caso della Romania citato in precedenza, la contemporaneità temporale fra aumento degli occupati romeni «indotti» dalle imprese italiane del tessile-abbigliamento-calzature e il corrispondente calo dell'occupazione in Italia. Pare evidente un effetto di sostituzione. Ma la domanda a cui questi dati non forniscono risposta, e che è la più importante, è: che cosa sarebbe accaduto all'occupazione in Italia senza la delocalizzazione?

Su questo aspetto qualcosa di più si può dire dall'analisi di casi di studio. Nell'esempio del settore calzaturiero marchigiano la riduzione dell'occupazione sembra essere avvenuta colpendo selettivamente quelle parti della filiera e quelle dimensioni d'impresa più sensibili ai mutamenti dello scenario competitivo (produttori di componenti e di calzature in cuoio di piccola dimensione). Viceversa, l'occupazione nelle imprese di dimensioni maggiori è risultata stabile nel complesso (almeno nell'intervallo intercensuario), anche se con dinamiche differenziate tra singoli comparti: l'occupazione si riduce fra i produttori specializzati di parti e accessori per calzature, mentre cresce nelle imprese finali di calzature in gomma (Conti *et al.*, 2006).

Questo risultato consente di formulare un'ipotesi verosimile, anche se da verificare più approfonditamente: che l'effetto della delocalizzazione sia selettivo fra le imprese. Potrebbe essere positivo per l'impresa protagonista, negativo per i subfornitori in patria che vengono sostituiti da subfornitori esteri; evidenza in questo senso potrebbe venire tanto dalla forte differenziazione delle performance aziendali delle imprese distrettuali italiane anche all'interno dello stesso distretto (Banca Intesa, 2006), quanto dal calo del numero complessivo di imprese operanti, quantomeno in alcune delle province/settori maggiormente interessate (Viesti, Prota 2007).

²² Con riferimento ad alcuni settori *capital-intensive* e a investimenti diretti verso paesi avanzati, gli autori trovano che gli IDE hanno un positivo e statisticamente significativo effetto sull'occupazione locale. Questo risultato suggerisce che, relativamente alla media nazionale, le province dove le imprese investono maggiormente all'estero hanno una migliore performance occupazionale (Federico, Minerva 2006).

Un aspetto che riguarda la qualità delle relazioni con i subfornitori distrettuali e si collega alla riduzione del loro numero è la riqualificazione delle relazioni produttive intra-distrettuali (Corò, Grandinetti 1999). Con riferimento alle relazioni di subfornitura che rimangono nel distretto, l'impresa che presidia il mercato finale sarebbe portata a selezionare e riqualificare la rete dei subfornitori cui fa ricorso, a promuovere le competenze e la capacità di partecipare attivamente ai progetti innovativi, a sviluppare rapporti collaborativi e stabili.

Anche lo *skill upgrading* può interessare non solo la singola azienda, ma anche il contesto economico in cui l'impresa che delocalizza è collocata. Savona e Schiattarella (2004) mostrano come la rilocalizzazione internazionale della produzione attuata dalle imprese del *made in Italy* abbia un effetto considerevole sulla crescita del settore dei servizi nelle aree (province) di origine; in particolare, a più alti livelli di internazionalizzazione produttiva corrisponde una più alta crescita dell'occupazione nel settore dei servizi.

Gli studi sul mercato del lavoro nei distretti industriali interessati dalla delocalizzazione evidenziano limitati effetti sull'occupazione e notevoli capacità del sistema di assorbire l'offerta di lavoro. A livello complessivo il fenomeno sembra avere ancora un impatto piuttosto contenuto sul mercato del lavoro nazionale. Anche se complessivamente modesti, gli effetti negativi sono, però, concentrati sui lavoratori a bassa qualifica (in particolare, nei settori produttivi tradizionali). Il fenomeno è particolarmente accentuato per le donne, che spesso non rientrano nel mercato del lavoro dopo il licenziamento.

Un altro canale attraverso il quale il decentramento di fasi produttive può contribuire a rafforzare il contesto economico locale è rappresentato dalla «domanda di beni strumentali nelle aree destinatarie del decentramento [che può] beneficiare gli stessi distretti investiti dai processi di delocalizzazione, se hanno sviluppato al loro interno un adeguato sub-sistema di offerta di tecnologie a supporto delle produzioni caratteristiche del distretto [...] o più in generale il settore nazionale della meccanica strumentale» (Corò, Grandinetti 1999).

Nel lungo periodo, ci si potrebbe aspettare una sostituzione tra investimenti effettuati in Italia e investimenti effettuati all'estero. In altre parole, nelle regioni in cui più consistenti sono stati i fenomeni di delocalizzazione la diminuzione degli investimenti dovrebbe essere stata più netta che altrove. Questo risultato è in Schiattarella (2003), che rapporta il valore medio 1994-1997 a quello del 1988-1990. Se, però, guardiamo al tasso di crescita degli investimenti nei settori tessile-abbigliamento e prodotti in cuoio, a livello regionale, per il periodo 1995-2001 troviamo andamenti più diversificati. Di nuovo non sembra emergere una chiara distinzione fra aree in cui più forte è la delocalizzazione e aree in cui questa è più debole (o assente).

Sempre nel lungo periodo un altro elemento importante da considerare è l'andamento della produttività. A livello regionale, con riferimento al periodo

1995-2003, la produttività è cresciuta, mediamente, più nelle regioni «delocalizzatrici» che nelle altre, per quanto riguarda il tessile-abbigliamento, mentre si è ridotta meno per il settore prodotti in cuoio. Questo è in linea con studi precedenti che evidenziano come, mentre negli anni Ottanta non si delinea alcuna tendenza chiara, per gli anni Novanta la crescita della produttività risulta essere tanto più alta quanto più elevata è la propensione alla delocalizzazione. Accanto agli incrementi di produttività sembrerebbe registrarsi un rafforzamento delle capacità innovative che sembra essere collegato allo svilupparsi della delocalizzazione internazionale. Le imprese che delocalizzano innovano; la loro dimensione internazionale sembra giocare un ruolo sulla capacità di innovazione più importante della dimensione (Schiattarella, 2003).

5. DELOCALIZZAZIONE E DISTRETTI INDUSTRIALI

La delocalizzazione sta causando importanti cambiamenti nell'organizzazione del lavoro e nei rapporti tra le imprese, specie all'interno dei distretti industriali. È concreta la possibilità che una massiccia delocalizzazione produttiva possa condurre ad un impoverimento delle competenze, perché il calo dell'occupazione operaia ha un impatto fortemente negativo sul patrimonio di conoscenze legato alla manodopera locale? Alla delocalizzazione può associarsi la deindustrializzazione? Producendo meno in Italia e controllando direttamente un numero minore di fasi produttive, le imprese saranno sempre in grado di innovare nei prodotti e mantenere il proprio vantaggio competitivo? Quanto è importante che il «made in» sia davvero prodotto in Italia?

Certo il successo del *made in Italy* si è basato, nei passati decenni, sulle innovazioni derivanti dallo stretto contatto tra chi progettava e chi produceva. La divisione spaziale tra la progettazione e la produzione può in teoria creare problemi: una perdita di informazioni sul processo produttivo, la riduzione della capacità di innovazione incrementale. Delocalizzando c'è il rischio di perdere le competenze tecniche e la capacità innovativa che hanno costituito, fino ad oggi, il principale elemento di forza della produzione distrettuale italiana? Trasferendo l'attività produttiva all'estero le imprese distrettuali potrebbero non avere più interesse ad investire nella formazione professionale a livello locale (Mariotti, 2004). Il processo di delocalizzazione internazionale potrebbe aumentare fortemente l'incertezza all'interno dei distretti, rendere poco attraente per i giovani intraprendere una carriera nei settori del *made in Italy*. Evidenza giornalistica indicherebbe che in Veneto scuole tecniche (fino a pochi anni fa fucine di manodopera specializzata) starebbero chiudendo a causa della mancanza di studenti. Le imprese distrettuali comincerebbero a lamentarsi delle difficoltà che incontrano nel reperire manodopera qualificata

a livello locale. Questa carenza potrebbe rafforzare le decisioni di trasferirsi all'estero, perpetuando così un circolo vizioso.

La delocalizzazione può causare una perdita di competitività dovuta al continuo trasferimento di conoscenze specializzate e competenze strategiche al di fuori del sistema produttivo locale? I sistemi produttivi locali sono depositari di risorse tangibili e intangibili, che risiedono all'interno delle imprese locali, e sulle quali sono costruite le cosiddette *localized capabilities*. Il trasferimento della produzione in luoghi geograficamente distanti può minacciare queste *capabilities* e, quindi, i fattori sui quali sono basati i vantaggi competitivi delle economie locali?

L'incertezza riguardo agli ordinativi delle imprese maggiori (sempre più orientate a rivolgersi all'estero) potrebbe scoraggiare le piccole imprese subfornitrici locali ad investire nel riammodernamento degli impianti, con un effetto opposto sulla loro produttività rispetto a quanto messo in luce in precedenza. L'aumento di valore aggiunto prodotto dalla delocalizzazione nelle imprese finali può non riflettersi più direttamente sull'occupazione a livello locale (Giannelle, Tattara 2006): i destini delle imprese e quelli dei lavoratori, a lungo percepiti come indivisibili, potrebbero essere slegati. La rottura del legame tra impresa e territorio potrebbe avere effetti disgreganti sui distretti industriali, che avevano nel clima socio-economico cooperativo uno dei propri punti di forza.

I distretti stanno diventando «meno distretti»?

Tutti questi interrogativi vanno presi sul serio; e valutati, per quanto non sia semplice, nel lungo periodo. Tuttavia, l'evidenza presentata nel paragrafo precedente sembrerebbe fugare, almeno in parte, questi timori anche nel caso italiano. Si consideri che lo stesso gruppo del MIT che ha prodotto in passato il famoso rapporto *made in America* (Dertouzos *et al.*, 1989), con riferimento principale ma non esclusivo all'esperienza statunitense, arriva oggi a conclusioni non pessimistiche (Berger, 2006): le imprese possono conservare il proprio vantaggio competitivo anche delocalizzando una parte (anche cospicua) della propria catena del valore, specie nelle fasi manifatturiere.

La delocalizzazione porta le imprese a riorganizzare su scala internazionale le attività di produzione, distribuzione e logistica. Le imprese riescono così a fronteggiare con maggiore successo le difficoltà legate ad una domanda sempre più flessibile e differenziata e ad una concorrenza internazionale sempre più vivace. Attraverso il decentramento internazionale della produzione consolidano la loro presenza in mercati in cui erano già presenti e si ritagliano nuovi spazi su mercati in forte crescita. Hanno la possibilità di concentrarsi nelle attività legate al marketing ed alla distribuzione. Riescono a finanziare nuove strategie commerciali, ad investire in punti vendita a gestione diretta all'estero. La delocalizzazione può permettere alle imprese di attuare un «avanzamento funzionale» all'interno della catena del valore; di accumulare esperienza; di imparare.

La delocalizzazione può, dunque, essere un'opportunità importante per le imprese italiane per continuare ad essere competitive in settori maturi. Può lasciare nel tessuto locale competenze importanti, decisive per la competitività e farne sviluppare di nuove. Non si dimentichi poi un dato di fondo: che si tratta, come si è visto, di un fenomeno crescente, ma che non riguarda certo tutte le imprese. Sono molte le imprese che continuano a conservare l'intera catena del valore in Italia, al proprio interno, o tramite sub-forniture «distrettuali»: imprese con prodotti molto differenziati o con gamme produttive molto ampie; con prodotti di fascia di mercato molto alta o che richiedono manodopera molto qualificata; con un «time to market» molto breve o con frequenti collezioni, riassortimenti.

La delocalizzazione non è una strada obbligata; né semplice, dato che i risparmi sul costo del lavoro vanno confrontati con i maggiori costi di controllo, coordinamento, trasporto.

Tuttavia, come sembrano mostrare le evidenze presentate in questo lavoro, è fenomeno assai ampio. Sembra difficile interpretarlo come elemento congiunturale, e sembra quindi indicare un cambiamento strutturale nel comportamento competitivo di molte imprese italiane.

Va dunque preso sul serio. Nei suoi aspetti analitici, con nuovi e più estesi studi su quanto sta avvenendo all'interno delle imprese e dei distretti; attenti alle differenze – che potrebbero essere significative – tanto nella condotta quanto nelle performance; mirati a comprenderne gli effetti, tanto di breve quanto di lungo periodo. Analisi non semplici. A differenza del passato il dato occupazionale non è più univocamente leggibile come indicatore di performance a livello aziendale o territoriale: un distretto può perdere occupazione ma veder crescere valore aggiunto e profitti. Lo stesso dato di export non può più essere letto univocamente come indicatore delle vendite sui mercati esteri delle imprese e dei territori, che possono originare direttamente da attività produttive delocalizzate. Gli stessi confini fra attività industriali e terziarie si fanno più sfumati e complessi: una azienda che disegna, fa produrre e distribuisce capi di abbigliamento è «industriale» o «commerciale»?

È in gioco una componente fondamentale del *made in Italy*. Ma sono molto interessanti anche le implicazioni di politica economica. Si pensi alle conseguenze che questo fenomeno sta avendo e avrà sulla domanda di lavoro delle imprese e quindi sulle più opportune politiche formative così come sulla strumentazione di ammortizzatori sociali, specie a livello locale. Se la delocalizzazione è, come appare, selettiva fra imprese e fra fasi all'interno della catena del valore delle singole imprese; se questa selettività è difficile da prevedere sulla base di semplici parametri (settore, dimensione), essendo determinata da fattori più complessi; se la delocalizzazione è rapida e intensa, le capacità della forza lavoro di cambiare mansioni e non solo posti di lavoro, e di modificare i propri *skills* diventa un fattore fondamentale.

Si pensi all'importanza cruciale di trasporti e logistica, a medio e lungo raggio, sulla competitività di una parte importante dell'industria italiana, dato che per unità di prodotto venduta sul mercato i costi di trasferimento di parti e componenti, o dell'intero prodotto finito, aumentano. Una trasformazione strutturale dunque, da analizzare, comprendere e affrontare con grande attenzione.

Riferimenti bibliografici

- Amiti M., Wei S.J. (2004), *Fear of Service Outsourcing: Is It Justified?*, International Monetary Fund, Working Paper, No. WP/04/186, October.
- Arora A., Gambardella A. (2004), *The Globalization of the Software Industry: Perspectives and Opportunities for Developed and Developing Countries*, NBER Working Paper No. W10538.
- Balcer G., Barbieri R., Onida F., Viesti G. (1985), *New Forms of Technology Transfer to Developing Countries by Italian Small and Medium Enterprises*, Unctad TT/81, Ginevra.
- Baldone S., Sdogati F., Tajoli L. (2001), *Patterns and Determinants of International Fragmentation of Production. Evidence from Outward Processing Trade between the EU and the Countries of Central-Eastern Europe*, in «Weltwirtschaftliches Archiv», vol. 137, n. 1, pp. 80-104.
- Baldone S., Sdogati F., Tajoli L. (2002a), *La posizione dell'Italia nella frammentazione internazionale dei processi produttivi*, in «ICE», *L'Italia nell'economia internazionale. Rapporto ICE 2001-2002*, Roma.
- Baldone S., Sdogati F., Tajoli L. (2002b), *Moving to the Central-Eastern Europe: Fragmentation of Production and Competitiveness of the European Textile and Apparel Industry*, in «Rivista di Politica Economica», vol. XCII, n. 1-2, pp. 209-281.
- Baldone S., Sdogati F., Tajoli L. (2006), *On Some Effects of International Fragmentation of Production on Comparative Advantages, Trade Flows, and the Income of Countries*, CESPRI Working Papers, n. 187, Università Bocconi di Milano.
- Baldwin R. (2006), *Globalisation: The Great Unbundling(s)*, paper per il progetto «Globalisation Challenges for Europe and Finland», www.eu2006.fi.
- Banca Intesa (2006), *Monitor dei distretti*, giugno.
- Barba Navaretti G., Castellani D. (2004), *Investments Abroad and Performance at Home: Evidence from Italian Multinationals*, CEPR Discussion Paper No. 4284.
- Barba Navaretti G., Falzoni A.M., Turrini A. (2001), *The Decision to Invest in a Low-Wage Country: Evidence from Italian Textiles and Clothing Multinationals*, in «Journal of International Trade & Economic Development», vol. X, n. 4, pp. 451-470.
- Basile R., Giunta A., Nugent J.B. (2003), *Foreign Expansion by Italian Manufacturing Firms in the Nineties: an Ordered Probit Analysis*, in «Review of Industrial Organization», vol. 23, n. 1, pp. 1-24.
- Berger S. (a cura di) (2006), *Mondializzazione: come fanno per competere?*, Milano, Garzanti.
- Bhagwati J., Panagariya A., Srinivasan T.N. (2004), *The Muddles over Outsourcing*, in «Journal of Economic Perspectives», vol. 18, n. 4, pp. 93-114.
- Boulhol H., Fontagné L. (2006) *Deindustrialisation and the Fear of Relocations in the Industry*, CEPII, Working Paper No. 2006-07.
- Brusco S., Paba S. (1997), *Per una storia dei distretti industriali italiani dal secondo dopoguerra agli anni novanta*, in Barca F. (a cura di), *Storia del capitalismo italiano dal dopoguerra ad oggi*, Roma, Donzelli.

- Bugamelli M., Cipollone P., Infante L. (2000), *L'internazionalizzazione delle imprese italiane negli anni Novanta*, in «Rivista italiana degli economisti», vol. 5, n. 3, pp. 349-386.
- Capitalia – Osservatorio sulle piccole e medie imprese (2005), *Indagine sulle imprese italiane*.
- Castellani D., Barba Navaretti G., Disdier A.C. (2006), *How Does Investing in Cheap Labour Countries Affect Performance at Home? France and Italy*, CEPR Discussion Paper No. 5765.
- Castellani D., Mariotti I., Piscitello L. (2006), *Attività estere delle imprese multinazionali italiane e «skill upgrading»*, in Mariotti S., Piscitello L. (a cura di), *Multinazionali, innovazione e strategie per la competitività*, Bologna, Il Mulino.
- Chiarvesio M., Di Maria E., Micelli S. (2003), *Processi di internazionalizzazione e strategie delle imprese distrettuali*, in «Economia e Società Regionale», vol. 1.
- Conti G., Cucculelli M., Paradisi M. (2006), *Internazionalizzazione e strategie delle imprese nei settori tradizionali*, Facoltà di Economia «Giorgio Fuà», Università Politecnica delle Marche.
- Corò G., Grandinetti R. (1999), *Strategie di delocalizzazione e processi evolutivi nei distretti industriali italiani*, in «l'Industria», vol. XX, n. 4, pp. 897-924.
- Corò G., Rullani E. (a cura di) (1998), *Percorsi locali di internazionalizzazione*, Milano, Franco Angeli.
- Corò G., Tattara G., Volpe M. (a cura di) (2006), *Andarsene per continuare a crescere. La delocalizzazione internazionale come strategia competitiva*, Roma, Carocci.
- Corò G., Volpe M. (2003a), *Frammentazione produttiva e apertura internazionale nei sistemi di piccola e media impresa*, in «Economia e società regionale», vol. 81, n. 1, pp. 67-107.
- Corò G., Volpe M. (2003b) *Processi di integrazione internazionale della produzione in un distretto del tessile-abbigliamento: problemi e implicazioni di policy*, paper presentato al Congresso ICE, *Internazionalizzazione dei distretti industriali*, 20-21 marzo, Roma.
- Corò G., Volpe M. (2006), *Apertura internazionale della produzione nei distretti italiani*, in Corò G., Tattara G., Volpe M. (a cura di) (2006).
- Crestanello P., Dalla Libera E. (2003), *International Delocalization of Production: The Case of the Fashion Industry of Vicenza*, paper presented at the Conference on «Clusters, Industrial Districts and Firms: the Challenge of Globalization», September, Università di Modena.
- Deardorff A.V. (2001), *Fragmentation across Cones*, in Arndt S., Kierzkowski H. (a cura di), *Fragmentation. New Production Patterns in the World Economy*, Oxford, Oxford University Press.
- Dertouzos M.L., Lester R.K., Solow R. (1989), *Made in America*, Milano, Edizioni di Comunità.
- Federico S. (2006), *L'internazionalizzazione produttiva italiana e i distretti industriali: un'analisi degli investimenti diretti all'estero*, Banca d'Italia, Temi di discussione, n. 592.
- Federico S., Minerva G.A. (2006), *Outward FDI and Local Employment Growth in Italy*, Working Papers 572, Dipartimento Scienze Economiche, Università di Bologna.
- Feenstra R., Hanson G. (1996), *Globalization, Outsourcing and Wage Inequality*, in «American Economic Review», 86, pp. 240-245.
- Feenstra R., Hanson G. (1999), *The Impact of Outsourcing and High-Technology Capital on Wages: Estimates for the U.S., 1979-1990*, in «Quarterly Journal of Economics», vol. 114, n. 3, pp. 907-940.
- Foresti G., Trenti S. (2006), *Aperture delle filiere produttive: la nuova collocazione dell'industria italiana nello scenario internazionale*, in Corò G., Tattara G., Volpe M. (2006).
- Fukao K., Ishito H., Ito K. (2003), *Vertical Intra-Industry Trade and Foreign Direct Investment in East Asia*, in «Journal of the Japanese and International economics», vol. 17, pp. 468-506.
- Geishecker I. (2006), *Does Outsourcing to Central and Eastern Europe Really Threaten Manual Workers' Jobs in Germany?*, in «The World Economy», vol. 29, n. 5, pp. 559-583.

- Gianelle C., Tattara G. (2006), *Produrre all'estero e fare profitti in patria: uno studio sulle imprese venete dell'abbigliamento e delle calzature*, in Corò G., Tattara G., Volpe M. (2006).
- Graziani G. (1998), *Globalization of Production in Textile and Clothing Industries: The Case of Italian Foreign Direct Investment and Outward Processing in Eastern Europe*, in Zysman J., Schwartz A. (a cura di) *Enlarging Europe: The Industrial Foundations of a New Political Reality*, University of California International and Area Studies Digital Collection, Research Series n. 99.
- Graziani G. (2001), *International Subcontracting in the Textile and Clothing Industry*, in Arndt S.W., Kierzkowsky H. (a cura di), *Fragmentation. New Production Patterns in the World Economy*, Oxford, Oxford University Press.
- Grossman G., Rossi-Hansberg E. (2006), *The Rise of Offshoring: It's not Wine for Cloth Anymore*, paper presentato alla Kansas Fed's Jackson Hole Conference for Central Bankers, <http://www.kc.frb.org>, citato in Baldwin (2006).
- Head K., Ries J. (2002), *Offshore Production and Skill Upgrading by Japanese Manufacturing Firms*, in «Journal of International Economics», vol. 58, n. 1, pp. 81-105.
- Helg R., Tajoli L. (2005), *Patterns of International Fragmentation of Production and the Relative Demand for Labor*, in «North American Journal of Economics and Finance», vol. 16, n. 2, pp. 233-254.
- Hummels D., Ishii J., Yi K.-M. (2001), *The Nature and Growth of Vertical Specialization in World Trade*, in «Journal of International Economics», vol. 54, n. 1, pp. 75-96.
- Iapadre L., Mastronardi G. (2007) *I processi di delocalizzazione internazionale nei sistemi produttivi abruzzesi dei settori tradizionali*, mimeo.
- Jones R.W., Kierzkowski H. (2001), *A Framework for Fragmentation*, in Arndt S., Kierzkowski H. (a cura di), *Fragmentation. New Production Patterns in the World Economy*, Oxford, Oxford University Press.
- Jones R., Kierzkowski H., Lurong C. (2005), *What Does Evidence Tell Us about Fragmentation and Outsourcing*, in «International Review of Economics and Finance», vol. 14, n. 3, pp. 305-316.
- Kaminsky B., Ng F. (2001), *Trade and Production Fragmentation: Central European Economies. EU Networks of Production and Marketing*, World Bank Policy Research Working Paper No. 2611.
- Kirkegaard J. (2006), *Offshoring and Offshore Outsourcing: Extent and Impact of Labour Markets in Origin and Recipient Countries*, IIE, Washington, DC.
- Marin D. (2004), *A Nation of Poets and Thinkers – Less so with Eastern Enlargement? Austria and Germany*, CEPR Discussion Papers 4358.
- Mariotti I. (2003), *Le strategie di delocalizzazione delle imprese del Nord Est nei paesi dell'Europa sud orientale: reti lunghe o fabbriche con le ruote?*, in «L'Italia nell'economia internazionale. Rapporto ICE 2002-2003», Roma.
- Mariotti I. (2004), *Internationalisation: Threat or Opportunity for the Survival of the Italian District Model?*, IWSG Working Papers 09-2004, Institute for Economic and Social Geography, Johann Wolfgang Goethe-University, Frankfurt.
- Mariotti I., Micucci G., Montanaro P. (2004), *Le forme dell'internazionalizzazione nei distretti industriali: un'analisi su microdati di impresa*, in «Bollino C.A.», Diappi L. (a cura di), *Innovazioni metodologiche nelle scienze regionali*, Milano, Franco Angeli.
- Onida F., Viesti G. (1987), *The Italian Multinationals*, London, Croom Helm.
- Riess A., Uppenberg K. (2004), *The Internationalisation of Production: Moving Plants, Products and People*, in «EIB Papers», vol. 9, n. 1.
- Rowthorne R., Coutts K. (2004), *De-Industrialization and the Balance of Payment in Advanced Economies*, UNCTAD Discussion Papers, <http://www.unctad.org/Templates/Page.asp?intItemID=2101&lang=1>.

- Savona M., Schiattarella R. (2004), *International Relocation of Production and the Growth of Services: The Case of the «Made in Italy» Industries*, in «Transnational Corporations», vol. 13, n. 2, pp. 57-76.
- Schiattarella R. (1999a), *La delocalizzazione internazionale: problemi di definizione e di misurazione. Un'analisi per il settore del «Made in Italy»*, in «Economia e Politica Industriale», vol. 103, pp. 207-239.
- Schiattarella R. (1999b), *Delocalizzazione internazionale e occupazione: un'analisi per i settori tradizionali italiani*, in Pizzuti F.R. (a cura di), *Globalizzazione, istituzioni e coesione sociale*, Roma, Donzelli.
- Schiattarella R. (2003), *Analisi di sistema e delocalizzazione internazionale. Uno studio per il settore del «Made in Italy»*, paper presentato al Convegno ICE «Internazionalizzazione dei distretti industriali», 20-21 marzo, Roma.
- Viesti G. (1985), *Gli investimenti diretti all'estero dell'Italia: una ricostruzione statistica e alcune riflessioni*, in «L'Industria», n. 3.
- Viesti G. (2002), *I vicini sono tornati. Italia, Adriatico, Balcani*, Bari, Laterza.
- Viesti G., Prota F. (a cura di) (2007), *I processi di delocalizzazione nell'industria leggera pugliese*, mimeo, ricerca per il Formez, Bari.
- Yi K.-M. (2003), *Can Vertical Specialization Explain the Growth of World Trade?*, in «Journal of Political Economy», vol. 111, n. 1, pp. 52-102.

