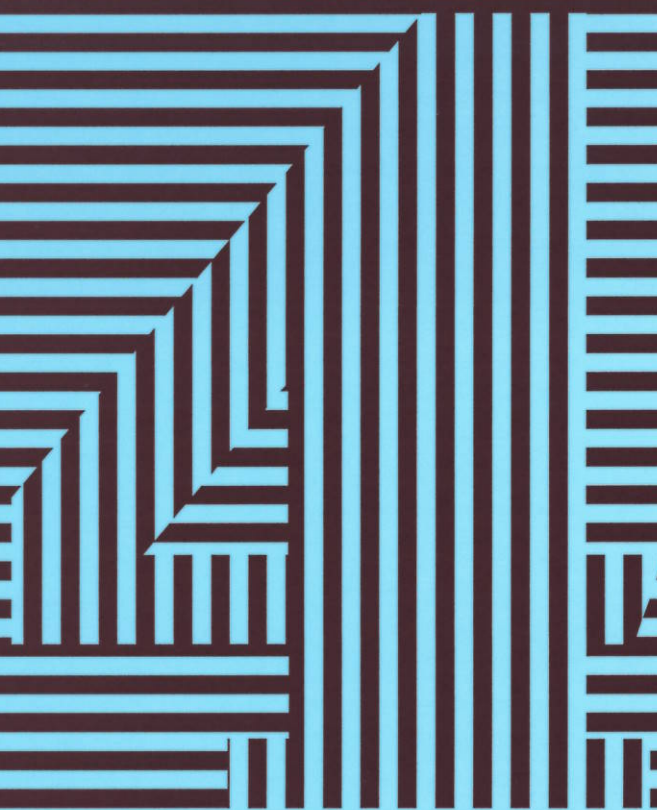


RAPPORTO



CEP

CENTRO EUROPA RICERCHE

n. 4/2016

CENTRO EUROPA RICERCHE

I

Il Centro Europa Ricerche è una società di ricerca che elabora studi nel campo dell'economia applicata. Le analisi del Cer comprendono previsioni di breve e medio periodo sulle tendenze dell'economia italiana, valutazioni quantitative su provvedimenti di politica economica, studi monografici di finanza pubblica, politica tributaria, politica monetaria e politica industriale.

Il Cer è tra gli istituti chiamati con regolarità, anche nella forma delle audizioni parlamentari, a fornire valutazioni e commenti sulle prospettive economiche e, in particolare, sulle tendenze della finanza pubblica.

Per le previsioni, le analisi e le simulazioni di politica economica il Cer utilizza i suoi modelli econometrici, macroeconomici e di microsimulazione, che sono continuamente aggiornati e migliorati. Il modello macroeconomico, oltre a consentire la previsione delle principali grandezze economiche e degli andamenti della finanza pubblica permette di sottoporre a verifica l'impatto sull'economia delle manovre governative.

Il modello di microsimulazione rende possibili le valutazioni dell'impatto distributivo sulle famiglie di provvedimenti di natura fiscale e tariffaria, integrando informazioni sui redditi e sui consumi.

I rapporti Cer sono riservati ai sottoscrittori di un abbonamento. Per la presentazione dei rapporti il Cer organizza incontri-dibattito riservati agli abbonati.

Centro Europa Ricerche S.r.l.
Via G. Carissimi, 41 - 00198 Roma
Tel. (0039) 06 8081304
E-mail: info@centroeuroparicerche.it
www.centroeuroparicerche.it

Presidente Onorario: Giorgio Ruffolo

Presidente: Vladimiro Giacché

Vicepresidenti: Claudio Levorato, Gennaro Mariconda

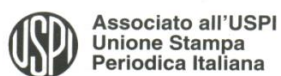
Direttore della ricerca: Stefano Fantacone

Comitato scientifico: Paolo Guerrieri Paleotti (presidente), Pierluigi Ciocca, Innocenzo Cipolletta, Stefan Collignon, Giovanni Ferri, Simona Iammarino, Lelio Iapadre, Domenico Lombardi, Mauro Marè, Maria Rosaria Maugeri, Marcello Messori, Giulio Napolitano, Francesco Nucci, Antonio Pedone, Paola Subacchi, Gianni Toniolo

Rapporto CER: pubblicazione periodica a carattere economico. Anno XXXIV
Direttore responsabile: Jacopo Tondelli

Iscrizione n. 59/2016 del 5 aprile 2016 del Registro della Stampa del Tribunale di Roma
Proprietario della testata: Centro Europa Ricerche S.r.l.
C.C.I.A.A. Roma: R.E.A. 480286

Edizione: Centro Europa Ricerche S.r.l.



Stampato al CER – marzo 2017

Integrazione
internazionale
e occupazione



CENTRO EUROPA RICERCHE

Il Rapporto è stato predisposto
con il sostegno di



Il rapporto è stato elaborato da Giancarlo Corò, Mauro Costantini, Petya Garalova,
Lelio Iapadre, Marco Mutinelli.

Sommario e conclusioni	7
Lo scenario globale	13
La posizione internazionale dell'economia italiana	19
CRESCITA PRODUTTIVA E APERTURA INTERNAZIONALE	19
CONTO CORRENTE DI BILANCIA DEI PAGAMENTI E QUOTE DI MERCATO DELLE ESPORTAZIONI	21
IL MODELLO DI SPECIALIZZAZIONE DELL'INDUSTRIA MANIFATTURIERA	26
Commercio estero e occupazione in Italia	31
COMMERCIO ESTERO E OCCUPAZIONE NELL'INDUSTRIA ITALIANA: EVIDENZE ECONOMETRICHE	34
L'impatto occupazionale delle multinazionali in Italia	39
INTRODUZIONE. RICERCA VS. PREGIUDIZI: L'ANALISI ECONOMICA SUGLI IMPATTI DELLE IMPRESE MULTINAZIONALI	39
LE MULTINAZIONALI ESTERE IN ITALIA	41
LE MULTINAZIONALI ITALIANE ALL'ESTERO	45
L'IMPATTO DELLA PRESENZA MULTINAZIONALE SULLE QUALIFICHE PROFESSIONALI	46
CONCLUSIONI E INDICAZIONI DI POLICY	51
Riferimenti bibliografici	53

Sommario e conclusioni

1

I segnali di ripresa dell'economia mondiale si stanno gradualmente rafforzando, con le aree emergenti che tornano ad assumere un ruolo trainante e una ripresa che si consolida anche in Europa e nel Nord America.

Questo scenario è reso però precario dalla montante domanda di protezionismo e dall'annuncio di politiche che si propongono di arrestare il processo di integrazione economica. La denuncia degli effetti indesiderati della globalizzazione va di pari passo con la rivendicazione di margini di autonomia ritenuti necessari per gestire i grandi processi di trasformazione che hanno investito i sistemi produttivi nazionali.

I dati disponibili mostrano tuttavia che il commercio mondiale ha già subito un forte rallentamento, assestandosi su tassi di variazione solo marginalmente superiori a quelli della produzione. Ciò a causa di mutamenti sfavorevoli intervenuti nella composizione della domanda (a detrimento delle spese caratterizzate da una maggiore capacità di attivare flussi commerciali, in primo luogo gli investimenti) e delle difficoltà specifiche di alcune aree molto aperte agli scambi internazionali (Asia ed Europa). A un livello più profondo, la dinamica del commercio mondiale appare frenata dall'esaurimento della fase più espansiva di sviluppo delle reti produttive internazionali, che in passato aveva funzionato da potente moltiplicatore degli scambi di beni e servizi intermedi.

Su questo quadro di debolezza latente si innescano le rinnovate tensioni protezionistiche, visibili sia nello stallo dei negoziati multilaterali, sia nella battuta d'arresto subita dagli accordi preferenziali, sia, implicitamente, nelle resistenze opposte alla costruzione di un mercato mondiale dei servizi.

2

La ripresa economica si va consolidando anche in Italia, sostenuta da un ciclo degli investimenti che sembra superare le attese. I tassi di crescita restano però contenuti, anche a paragone con gli altri maggiori paesi europei, e il recupero dei livelli di attività e di occupazione precedenti alla crisi appare ancora lontano.

Tra i tanti fattori strutturali che frenano da molti anni la dinamica della produttività e del Pil in Italia, questo Rapporto si concentra sui limiti del grado di apertura internazionale del sistema economico. A paragone con gli altri maggiori paesi europei, il divario a sfavore dell'Italia riguarda in particolare il grado di penetrazione delle importazioni di beni e servizi e soprattutto la capacità di attrarre investimenti esteri. Ne deriva una minore esposizione agli stimoli e ai benefici dell'integrazione internazionale, in termini di miglioramento della struttura produttiva e diffusione di nuove conoscenze tecnologiche e organizzative. Il conto corrente della bilancia dei pagamenti dell'Italia ha fatto registrare nel 2016 un

marcato aumento del suo saldo attivo, sostenuto principalmente dall'andamento degli scambi di merci. Si tratta essenzialmente di un effetto della riduzione dei prezzi delle materie prime importate. In termini di volume la crescita delle importazioni, stimolata dalla ripresa produttiva, ha superato quella delle esportazioni, frenata dalla debolezza della domanda mondiale.

In termini di valore, tuttavia, le esportazioni italiane sono cresciute più della media mondiale. Come per gli altri paesi sviluppati, il recupero della quota di mercato dell'Italia è principalmente una contropartita delle perdite subite dai paesi esportatori di materie prime, penalizzati dalla flessione dei loro prezzi.

Per avere un'idea più precisa della prestazione competitiva delle esportazioni italiane, conviene restringere il confronto, considerando la loro quota su quelle dell'Eurozona verso il mondo. Emergono chiaramente due fasi distinte: un netto declino fino al 2010, seguito da un lieve recupero negli ultimi anni. In entrambi i casi la spiegazione principale è riconducibile alle caratteristiche del modello di specializzazione internazionale delle esportazioni. Negli anni Duemila, la loro quota di mercato è stata penalizzata fortemente dalla concentrazione dei loro vantaggi comparati in prodotti a domanda mondiale relativamente lenta. Più recentemente questo problema si è dissolto e anzi la domanda mondiale si è orientata maggiormente verso i prodotti di specializzazione dell'Italia. Al netto di questi effetti di composizione, a cui va aggiunto il contributo positivo derivante dall'orientamento geografico della domanda, la prestazione competitiva delle esportazioni italiane rispetto a quelle dell'Eurozona è stata solo marginalmente negativa negli anni Duemila – e stazionaria nell'ultimo quinquennio.

3

Appare quindi evidente che le caratteristiche strutturali del modello di specializzazione internazionale dell'industria italiana giocano un ruolo rilevante nel determinare l'andamento complessivo delle esportazioni.

Per molti anni tale modello è stato rappresentato come qualcosa di anomalo nel panorama dei paesi avanzati, con un forte grado di polarizzazione tra vantaggi e svantaggi comparati e una scarsa capacità di evoluzione. I settori di specializzazione più intensa apparivano caratterizzati da una domanda poco dinamica e molto vulnerabile alla concorrenza di prezzo dei paesi a bassi salari e quindi alle conseguenze delle politiche di liberalizzazione degli scambi. Essi si concentravano principalmente nei beni di consumo per la persona e per la casa, considerati a intensità tecnologica relativamente bassa, e nella meccanica strumentale.

In realtà, dall'inizio degli anni Duemila, il modello italiano, che effettivamente era rimasto quasi immobile per oltre un ventennio, ha cominciato gradualmente a trasformarsi. I vantaggi comparati tradizionali del *made in Italy* si sono progressivamente assottigliati; nel tessile-abbigliamento sono quasi spariti. In contropartita, si è consolidata la già forte specializzazione nella meccanica strumentale e sono emersi comparti nuovi, come la nautica e l'aero-spaziale. In alcuni settori a forti economie di scala e ad alta intensità di ricerca (siderurgia, farmaceutica, autoveicoli, chimica, ICT) la marcata debolezza relativa

dell'industria italiana si è ridimensionata.

Questa evoluzione è stata favorita dalla più intensa partecipazione delle imprese italiane alle reti produttive internazionali che si sono sviluppate nei decenni scorsi. In particolare, l'indebolirsi dei vantaggi comparati nei settori del *made in Italy* appare chiaro se la specializzazione viene misurata in termini netti, cioè tenendo conto delle esportazioni e delle importazioni, ma emerge molto meno dagli indicatori basati soltanto sui dati di export. Ciò suggerisce l'ipotesi che i persistenti vantaggi comparati delle esportazioni nei settori tradizionali siano sostenuti dal loro crescente contenuto di beni e servizi intermedi importati, reso possibile dalla frammentazione internazionale dei processi produttivi.

Nel complesso è emerso un modello che, pur conservando i suoi tratti qualitativi essenziali, è diventato meno polarizzato e si è orientato maggiormente verso settori caratterizzati da un'intensità medio-alta di tecnologia e lavoro qualificato.

4

Questo Rapporto si concentra in particolare sugli effetti che le trasformazioni intervenute nella posizione internazionale dell'economia italiana hanno esercitato sull'andamento dell'occupazione nell'industria manifatturiera.

Gli anni della recessione globale sono stati caratterizzati da un forte calo dell'occupazione manifatturiera, in un contesto di crescente pressione competitiva dei paesi emergenti e in via di sviluppo, sia sui mercati esteri, sia su quello interno. I dati sul grado di penetrazione delle importazioni in volume, che appaiono abbastanza stazionari a livello dell'intera economia, mostrano invece una netta tendenza crescente quando sono misurati a prezzi correnti nell'industria manifatturiera.

Eppure, mettendo in relazione la dinamica dell'occupazione nei diversi settori con il grado di penetrazione delle importazioni, emerge in apparenza una correlazione lievemente positiva negli anni della recessione globale, come se i settori caratterizzati da una maggiore apertura esterna, segno anche di una più intensa partecipazione alle reti produttive internazionali, fossero caratterizzati da una robustezza maggiore dell'occupazione rispetto ai colpi della crisi.

Viceversa, il confronto tra la dinamica dell'occupazione e la pressione competitiva dei paesi in via di sviluppo, misurata dalla loro quota sulle esportazioni mondiali per ciascun settore, fa emergere anche negli anni della crisi una lieve correlazione negativa. Sia pure con qualche rilevante eccezione, i settori in cui tale pressione è più forte tendono a far registrare risultati peggiori in termini di occupazione.

5

L'esercizio econometrico condotto in questo Rapporto conferma e rafforza le indicazioni tratte dalle osservazioni precedenti.

Negli ultimi venti anni la dinamica dell'occupazione nei diversi settori dell'industria manifatturiera italiana è stata influenzata positivamente dal ciclo economico e negativamente dalla produttività.

L'effetto dell'integrazione economica internazionale appare complessivamente positivo.

È vero che la crescente pressione competitiva dei paesi in via di sviluppo ha esercitato un'influenza negativa, ma questo effetto è stato più che compensato dagli impulsi positivi della specializzazione nei settori di vantaggio comparato. Evidentemente, tali settori si sono potuti giovare di fattori qualitativi di competitività, che hanno sostenuto la dinamica delle esportazioni e dell'occupazione, frenando la perdita di posti di lavoro.

Questa conclusione è rafforzata quando si consideri il ruolo delle importazioni. Come già era emerso dall'analisi descrittiva precedente, i settori nei quali la penetrazione delle importazioni è più elevata tendono a manifestare un andamento dell'occupazione relativamente migliore. Come già notato prima, la partecipazione alle reti produttive internazionali, che attiva flussi crescenti di importazioni di input intermedi, contribuisce a sostenere anche l'occupazione interna.

Considerazioni analoghe valgono per l'internazionalizzazione produttiva delle imprese italiane. La creazione di posti di lavoro all'estero, tramite investimenti diretti, invece di deprimere l'occupazione interna, sembra esercitare un ruolo complementare. Le imprese e i settori nei quali gli addetti nelle partecipazioni in imprese estere sono più elevati tendono ad avere risultati migliori anche in termini di occupazione in Italia.

6

L'ultima parte del Rapporto sposta l'attenzione sul ruolo delle multinazionali straniere presenti in Italia. Come già accennato, le imprese multinazionali hanno generalmente caratteristiche migliori di quelle locali, per una serie di ragioni riconducibili alla maggiore facilità con cui esse possono associare le diverse intensità fattoriali di ciascuna fase del processo produttivo alle dotazioni di risorse dei territori in cui si insediano. Vi concorre inoltre il fatto che, per superare gli svantaggi dovuti alla carenza di radicamento nei sistemi locali, le multinazionali straniere tendono spesso a fare ricorso a lavoratori particolarmente qualificati e meglio remunerati. La loro presenza tende quindi a esercitare un effetto diretto di arricchimento della struttura produttiva e può generare una serie di benefici indiretti nei sistemi locali.

I dati disponibili sulle multinazionali straniere presenti in Italia tendono a confermare queste aspettative. Nel complesso, durante la crisi esse hanno subito una perdita di occupazione nettamente inferiore a quella delle imprese italiane. Inoltre tutti gli indicatori sulla qualità delle imprese, in termini di produttività, redditività, spesa in R&S, intensità di lavoro qualificato, fanno emergere un netto vantaggio delle multinazionali straniere rispetto alle imprese italiane, anche a parità di settore e dimensioni aziendali.

Questi risultati vengono confermati e precisati da un'analisi puntuale, basata su dati a livello di singola impresa, che confronta le caratteristiche delle affiliate di multinazionali straniere presenti in Veneto con quelle di imprese locali comparabili. Ne emerge in particolare un forte riscontro all'ipotesi che le multinazionali tendano a impiegare quote più elevate di lavoro qualificato e a remunerarlo in misura maggiore.

Allargando lo sguardo all'intero territorio nazionale, articolato nei suoi sistemi produttivi locali, un altro esercizio econometrico contenuto nella parte finale di questo Rapporto conferma che la domanda di lavoro qualificato è positivamente influenzata dalla pre-

senza di multinazionali straniere, oltre che da altre variabili come l'apertura commerciale, il grado di innovazione e la qualità istituzionale. Si crea, in altri termini, un circolo virtuoso tra la capacità attrattiva dei territori e i benefici della presenza di multinazionali straniere. Inoltre le multinazionali tendono a dare un contributo positivo al rinnovamento del modello di specializzazione dell'industria italiana, in quanto si concentrano prevalentemente in settori diversi da quelli di tradizionale vantaggio comparato del *made in Italy*.

7

L'insieme delle analisi presentate in questo Rapporto converge dunque su conclusioni forti. Lungi dal rappresentare una minaccia alla crescita del reddito e dell'occupazione, la più intensa integrazione internazionale che ha coinvolto l'economia italiana negli ultimi decenni ha svolto un ruolo benefico, sia come stimolo alla competitività e alla produttività delle imprese, sia come sostegno all'occupazione.

Ciò vale per tutti gli aspetti della globalizzazione considerati nel Rapporto: il commercio estero, che ha consentito all'industria italiana di valorizzare e trasformare le sue specializzazioni; la partecipazione alle reti produttive internazionali, sia con le importazioni che con gli investimenti all'estero, che hanno rafforzato la posizione competitiva delle migliori imprese italiane; la pur limitata presenza delle multinazionali straniere, che ha migliorato la qualità della struttura produttiva, ha diffuso benefici indiretti nelle aree di insediamento, ha sostenuto la domanda di lavoro qualificato.

Ma tutto ciò non deve portare a sottovalutare i costi di aggiustamento connessi all'avanzamento del modello di specializzazione, che sono apparsi con particolare evidenza e durezza negli anni della grande recessione e che possono rivelare natura permanente per territori, settori e lavoratori. Questa non neutralità distributiva alimenta, come sempre è stato, la domanda di protezionismo: ad essa è necessario rispondere con misure ad ampio spettro, che sappiano coniugare la strumentazione della politica industriale, del sistema di sicurezza sociale, della riqualificazione dei lavoratori colpiti dalla crisi. Il protezionismo non è mai stato una risposta efficace e lo è ancor meno nella fase attuale, in cui l'interdipendenza tra i sistemi economici è molto aumentata.

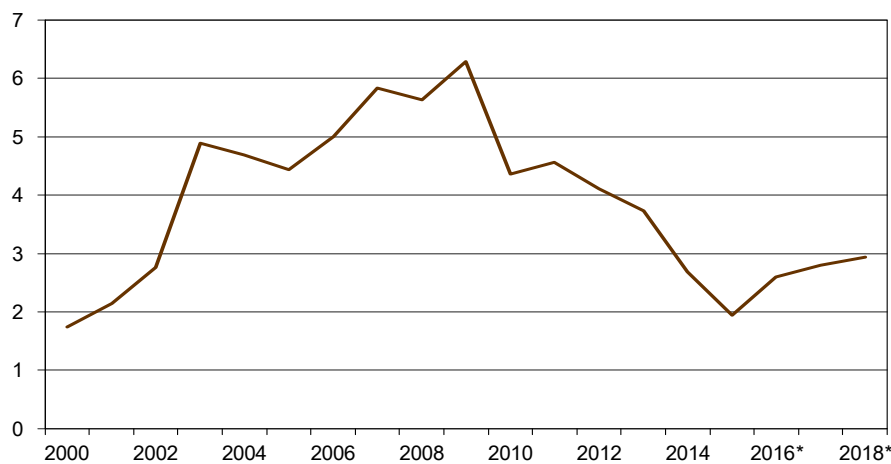
Lo scenario globale

1

Secondo le stime più recenti del Fondo Monetario Internazionale, la crescita dell'economia mondiale nel 2016 si sarebbe attestata al 3,1 per cento, un tasso inferiore a quello dell'anno precedente. Il rallentamento è stato più evidente negli Stati Uniti, dove si è indebolita la spesa per investimenti, ma si è manifestato anche nell'Eurozona, in Asia, in America Latina e in Africa sub-sahariana. Paesi importanti come il Brasile e la Russia hanno subito una nuova flessione del Pil, sia pure di dimensioni più contenute rispetto al 2015.

Nel corso del secondo semestre le tendenze sono migliorate e le previsioni per il prossimo biennio configurano una graduale ripresa, concentrata prevalentemente nelle aree emergenti, anche se l'incertezza sugli orientamenti di politica economica dei principali paesi condiziona negativamente l'attendibilità delle stime. Nel complesso, comunque, sembra essersi interrotta la tendenza alla riduzione del divario di crescita tra economie emergenti e avanzate, che era iniziata nel 2010, e si profila quindi il ritorno a una fase di convergenza simile a quella degli anni precedenti alla grande recessione (grafico 1).

Grafico 1. Divergenza tra i tassi di crescita delle economie emergenti e avanzate (percentuali)



* Stime e previsioni.

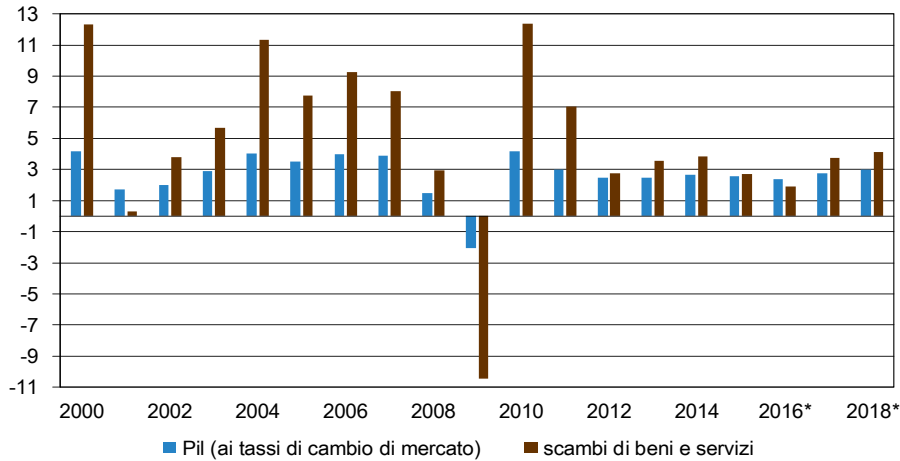
Fonte: elaborazioni su dati FMI.

Appare, invece, consolidarsi ulteriormente un altro dei cambiamenti sorprendenti emersi negli ultimi anni: la fine della fase più espansiva della globalizzazione, che era iniziata alla metà degli anni ottanta. A partire dal 2012, la crescita degli scambi di beni e servizi ha subito un netto rallentamento e nel 2016 è scesa all'1,9 per cento, il tasso più basso dopo

l'inizio della crisi (grafico 2) (1).

Grafico 2. Produzione e commercio mondiale

(tassi di crescita percentuali in volume)



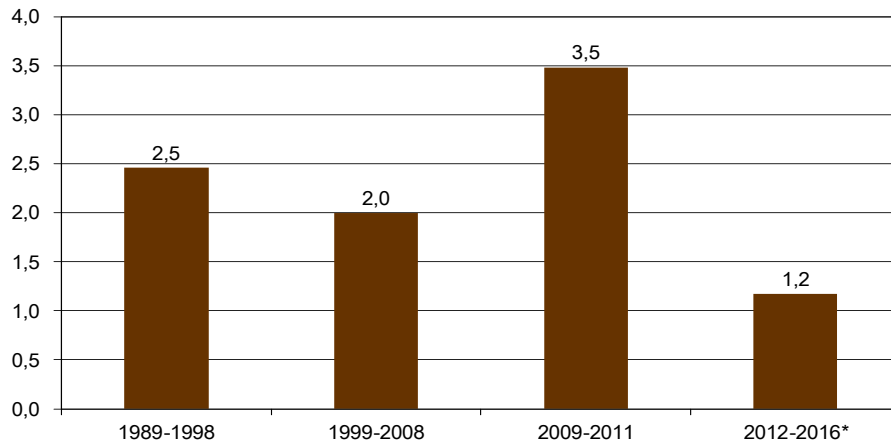
* Stime e previsioni.

Fonte: elaborazioni su dati FMI.

L'elasticità apparente degli scambi rispetto al Pil, che era stata superiore a 2 negli anni novanta, era scesa già nel decennio successivo, ma è stata poi gonfiata dal "colpo di frusta" della crisi globale, con il tracollo del commercio mondiale nel 2009 e il successivo forte rimbalzo. Una volta assorbito lo shock, gli scambi si sono assestati su un sentiero di crescita marginalmente superiore a quello della produzione (grafico 3).

Grafico 3. Elasticità apparente del commercio internazionale rispetto al reddito mondiale

(rapporto tra i tassi di crescita in volume degli scambi internazionali di beni e servizi e del Pil mondiale)



* Stime.

Fonte: elaborazioni su dati FMI.

(1) Nel grafico 2 la crescita del Pil mondiale non è valutata con il criterio della parità dei poteri d'acquisto, ma ai tassi di cambio di mercato, in modo da renderla meglio confrontabile con la dinamica degli scambi internazionali.

2

Le cause del rallentamento degli scambi sono al centro di un dibattito molto intenso (2). Osservando i cicli economici, si può notare che anche in precedenti fasi di ristagno della crescita produttiva gli scambi ne erano stati frenati più che proporzionalmente. Tuttavia, la ragione principale del rallentamento recente appare il mutamento di composizione della domanda globale e in particolare la debolezza degli investimenti, che si riscontra nelle economie avanzate come in quelle emergenti, anche in Cina, dove il modello di crescita si sta orientando maggiormente verso i consumi interni. La spesa per investimenti è strutturalmente caratterizzata da un'elevata capacità di attivare flussi di commercio internazionale e ciò spiega il forte impatto negativo del suo rallentamento. Analoghe considerazioni valgono per la composizione geografica della domanda mondiale: l'area più colpita dalla grande recessione è stata l'Europa, che è tradizionalmente caratterizzata da un alto grado di apertura internazionale, anche come risultato delle dimensioni relativamente piccole di molti dei suoi numerosi paesi.

La debolezza e la composizione della crescita non sono tuttavia sufficienti a spiegare l'intensità del rallentamento registrato dagli scambi. Un fattore strutturale, che era forse già visibile prima della crisi, è la fine della fase più espansiva di sviluppo delle reti produttive internazionali. Il processo di frammentazione delle catene del valore tra i diversi paesi potrebbe aver raggiunto configurazioni di equilibrio, in termini di estensione geografica, facendo quindi cessare il suo precedente forte impulso all'accelerazione degli scambi di beni e servizi intermedi. In qualche caso, anzi, le reti si sarebbero accorciate, come risultato del ritorno di alcune linee produttive nei paesi da cui erano state delocalizzate.

A ciò si aggiunge l'orientamento restrittivo che stanno cominciando ad assumere le politiche commerciali, risentendo anche del rigurgito di nazionalismo che intossica il dibattito pubblico. In realtà già dall'inizio degli anni Duemila il processo di liberalizzazione degli scambi e degli investimenti internazionali aveva perso lo slancio dei decenni precedenti, come è testimoniato dalla crisi dei negoziati commerciali multilaterali della Doha Development Agenda, in stallo dal 2001. Tuttavia, gli accordi preferenziali di libero scambio avevano continuato a progredire, in termini di copertura settoriale oltre che di numero, e il livello medio delle barriere agli scambi aveva mantenuto una tendenza discendente. Negli ultimi anni invece si sono moltiplicati i segni di un ritorno a varie forme di protezionismo (3).

3

In una prospettiva temporale più lunga, il rallentamento degli scambi può anche essere considerato come un effetto indiretto del processo di terziarizzazione dei sistemi economici. I servizi sono generalmente contraddistinti da un grado modesto di commerciabilità internazionale, per una serie di ragioni che includono le barriere di accesso ai mercati, le specificità culturali e modi di fornitura che in molti casi si basano ancora sulla compre-

(2) Cfr., tra gli altri, B. Hoekman (2015).

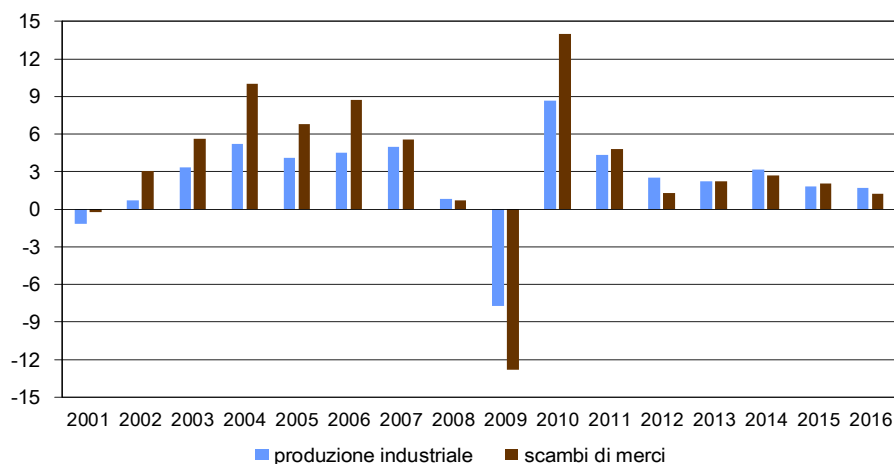
(3) Secondo il Global Trade Alert, sono oltre 6.300 le nuove misure protezioniste prese nel mondo a partire dal 2008. Cfr. www.globaltradealert.org

senza di produttori e consumatori nello stesso luogo. A parità di altri fattori, quindi, la terziarizzazione delle economie tende ad abbassarne il grado di apertura internazionale. D'altro canto, la rivoluzione tecnologica e organizzativa che sta trasformando i paradigmi produttivi rende meno significativa la distinzione tra manifattura e servizi e tende a facilitare la digitalizzazione delle transazioni e quindi anche lo scambio internazionale dei servizi. Tuttavia, i dati disponibili non consentono ancora di misurare accuratamente questi fenomeni, il che suggerisce l'ipotesi che la dinamica degli scambi possa essere sotto-stimata.

4

Per quanto riguarda gli scambi di merci, che rappresentano tuttora quasi l'80 per cento del commercio mondiale, i più recenti dati disponibili confermano un andamento molto simile a quello già visto per il totale degli scambi di beni e servizi, ma il rallentamento del 2016 appare più accentuato, con un tasso di crescita dell'1,2 per cento. Osservando il grafico 4, si nota inoltre che l'abbassamento dell'elasticità apparente degli scambi di merci rispetto alla produzione industriale era visibile già dal 2007 e rappresenta quindi una tendenza di fondo dell'ultimo decennio, al netto della grande oscillazione registrata nel biennio 2009-10.

Grafico 4. Scambi internazionali di merci e produzione industriale mondiale
(tassi di crescita percentuali in volume)

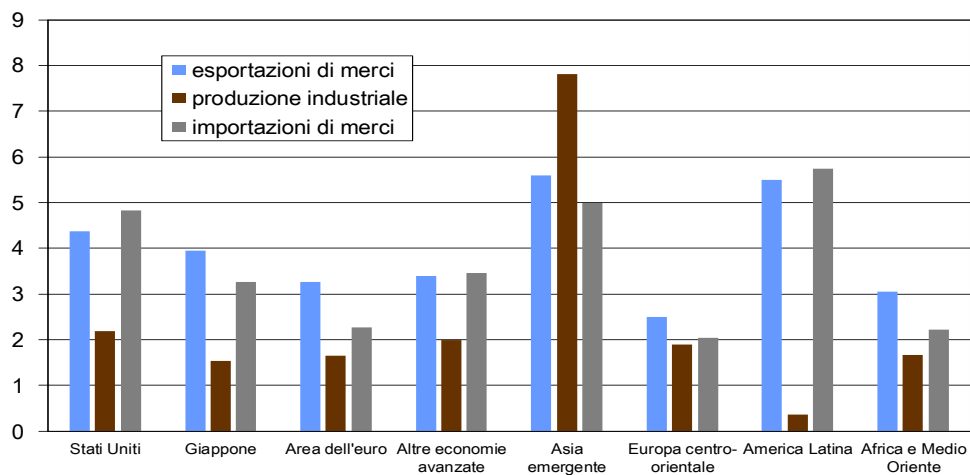


Fonte: elaborazioni su dati del CPB World Trade Monitor, dicembre 2016.

In realtà negli ultimi sette anni la crescita degli scambi di merci ha continuato a essere nettamente superiore a quella della produzione industriale in quasi tutte le aree (grafico 5). L'eccezione principale è costituita però dall'Asia emergente, che pesa ormai per oltre un terzo del totale. In questa regione la produzione industriale è aumentata a un tasso medio annuo di quasi l'8 per cento, superiore di oltre due punti a quello delle esportazioni e delle importazioni, segnalando la crescente importanza acquisita dall'assorbimento dei mercati interni. Il caso più vistoso è quello della Cina, in cui gli scambi di beni sono aumentati a un tasso medio annuo intorno al 2 per cento, in una fase di crescita produt-

tiva superiore al 6 per cento. Al contrario, in America Latina il grado di apertura internazionale delle principali economie ha continuato a crescere notevolmente, come risultato di un'espansione degli scambi nettamente superiore a quella della produzione. Ad esempio, in Brasile le esportazioni sono aumentate di quasi il 5 per cento all'anno, in una fase di ristagno della produzione.

Grafico 5. Scambi di merci e produzione industriale
(tassi di crescita percentuali in volume: medie 2010-2016)



Fonte: elaborazioni su dati del CPB World Trade Monitor, dicembre 2016.

Trova quindi conferma l'idea che la grande recessione abbia non soltanto arrestato la fase più espansiva della globalizzazione, ma abbia anche cambiato profondamente la geografia economica internazionale, facendo emergere nuove divaricazioni all'interno delle principali aree.

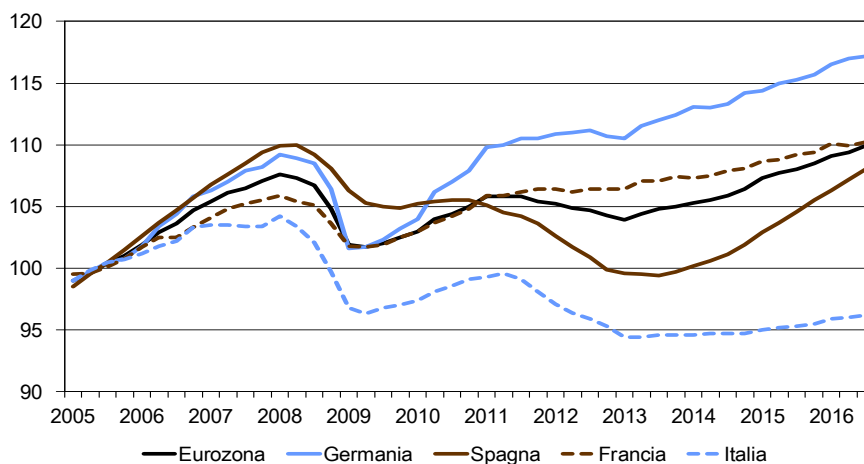
La posizione internazionale dell'economia italiana

CRESCITA PRODUTTIVA E APERTURA INTERNAZIONALE

5

L'economia italiana è stata colpita in modo particolarmente severo dalla recessione globale (grafico 6). La crescita del Pil è sempre rimasta inferiore alla media dell'Eurozona. Anche l'attuale fase di espansione appare debole e la distanza da percorrere per tornare ai livelli di attività precedenti alla crisi è ancora molto ampia.

Grafico 6. Prodotto interno lordo reale
(2005=100)



Fonte: elaborazioni su dati Eurostat.

Il dibattito in corso da anni sul ritardo di crescita dell'economia italiana ha richiamato l'attenzione su un insieme complesso di fattori macroeconomici e strutturali di vario genere, la cui analisi esula dai limiti di questo Rapporto (4). Tuttavia, qui si intende sottolineare il nesso di interdipendenza che collega la crescita produttiva con il grado di apertura internazionale del sistema economico.

Da un lato, il successo competitivo delle imprese, sui mercati esteri e su quello interno, dipende in misura rilevante dai fattori aziendali e di contesto che influiscono sulla crescita della produttività. Dall'altro, le economie più inserite nei mercati globali tendono a crescere più rapidamente delle altre, perché assorbono in misura maggiore gli stimoli che l'integrazione internazionale imprime alla diffusione delle conoscenze e alla competitività delle imprese.

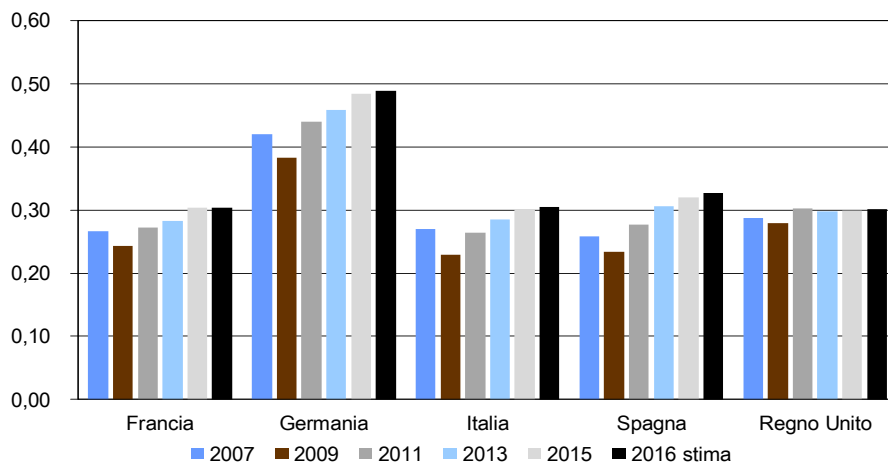
(4) Cfr., tra gli altri, il recentissimo volume di A. Giunta e S. Rossi (2017).

6

A paragone con gli altri principali paesi europei di dimensioni comparabili, l'economia italiana appare relativamente poco aperta. Il problema non riguarda tanto la propensione a esportare, in cui le differenze tra i principali paesi europei sono modeste, fatta eccezione per la Germania, che spicca con una quota di Pil esportato ormai vicina al 50 per cento (grafico 7). Il ritardo dell'Italia si manifesta invece nel grado di penetrazione delle importazioni (il rapporto tra importazioni di beni e servizi e spesa totale). Questo indicatore nel 2009 è diminuito in tutti i paesi, come risultato del collasso del commercio mondiale, ma si è successivamente ripreso, tranne che in Italia e in Spagna, dove la seconda ondata della crisi ha colpito le importazioni più intensamente della domanda interna (grafico 8).

Grafico 7. Propensione all'esportazione

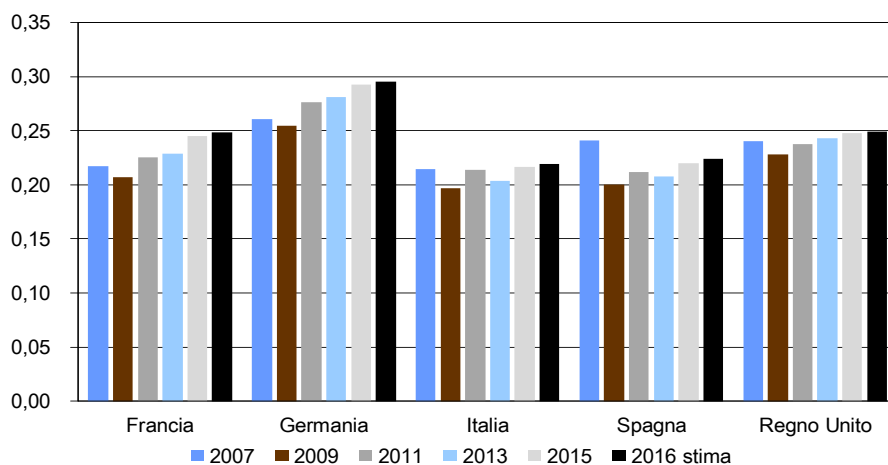
(rapporto tra esportazioni di beni e servizi e Pil, a prezzi costanti)



Fonte: elaborazioni su dati dell'OECD Economic Outlook, n. 100.

Grafico 8. Grado di penetrazione delle importazioni

(rapporto tra importazioni di beni e servizi e spesa totale, a prezzi costanti)

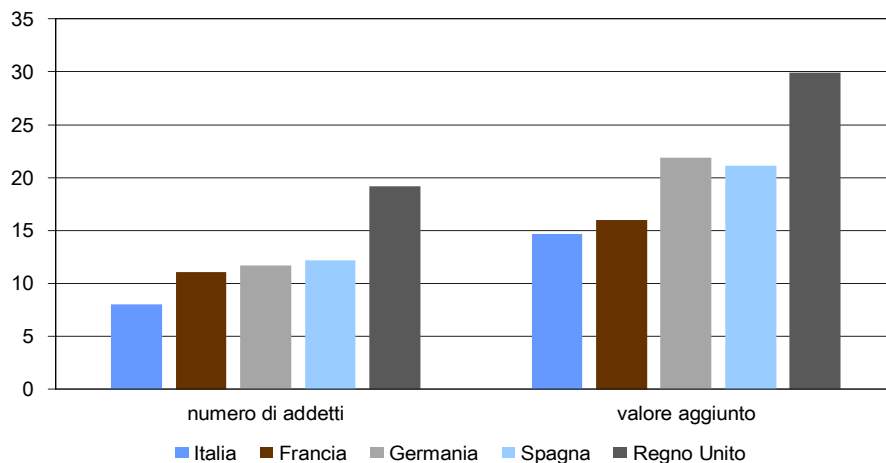


Fonte: elaborazioni su dati dell'OECD Economic Outlook, n. 100.

Il divario più grave riguarda però un altro aspetto importante dell'apertura internazionale, che è la capacità di attrarre investimenti esteri. La presenza delle multinazionali straniere in Italia è nettamente inferiore a quella registrata in tutti i principali paesi europei, sia in termini di addetti che di valore aggiunto delle imprese partecipate (grafico 9).

Grafico 9. Presenza delle multinazionali estere – 2014

(quota percentuale delle imprese a controllo estero sul totale delle imprese)



Fonte: elaborazioni su dati Eurostat.

7

La presenza delle multinazionali è importante non soltanto per l'apporto diretto che esse possono arrecare alla capacità produttiva del paese, ma anche per il miglioramento che ne deriva nella qualità del sistema imprenditoriale. I dati del grafico 9 mostrano che in tutti i paesi considerati la quota delle multinazionali estere sul valore aggiunto è maggiore di quella sugli addetti, il che sottintende un livello medio di produttività superiore a quello delle imprese locali. Questo divario è particolarmente elevato in Germania e in Italia, dove il valore aggiunto per addetto nelle multinazionali estere è quasi il doppio della media nazionale. A questi effetti diretti sulla struttura produttiva possono associarsi i benefici derivanti dai processi di diffusione di conoscenze tecnologiche e manageriali che le multinazionali estere possono attivare tra le imprese fornitrici e committenti e nell'intero sistema produttivo, se esistono condizioni adeguate a favorirne l'assorbimento.

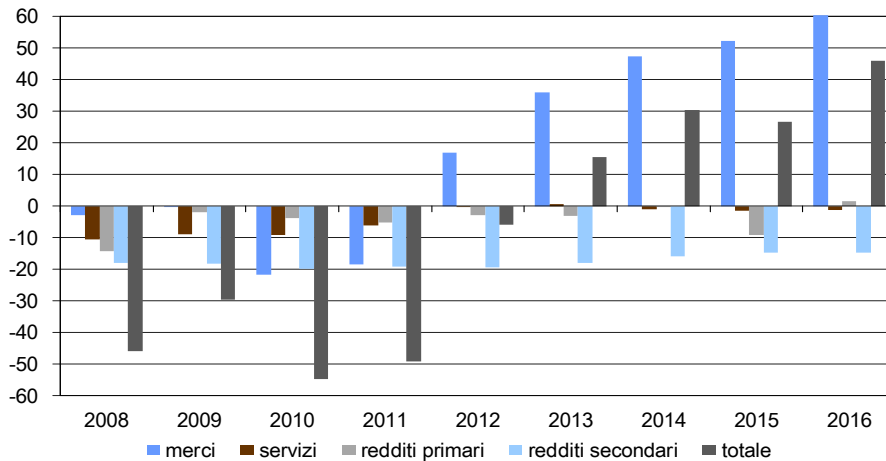
CONTO CORRENTE DI BILANCIA DEI PAGAMENTI E QUOTE DI MERCATO DELLE ESPORTAZIONI

8

La posizione internazionale dell'economia italiana viene solitamente valutata a partire dai dati sul conto corrente di bilancia dei pagamenti, che sono appena stati aggiornati al 2016 (grafico 10). Negli anni Duemila tale conto aveva fatto registrare un disavanzo crescente, soprattutto a causa dell'aumento di prezzo delle materie prime importate. Successivamente la tendenza si è invertita: il saldo è passato in attivo nel 2013 e ha supe-

rato i 45 miliardi l'anno scorso. Questo rovesciamento è dovuto essenzialmente agli scambi di merci, passati da un disavanzo di 20 miliardi nel 2010 a un surplus di 60 miliardi nel 2016.

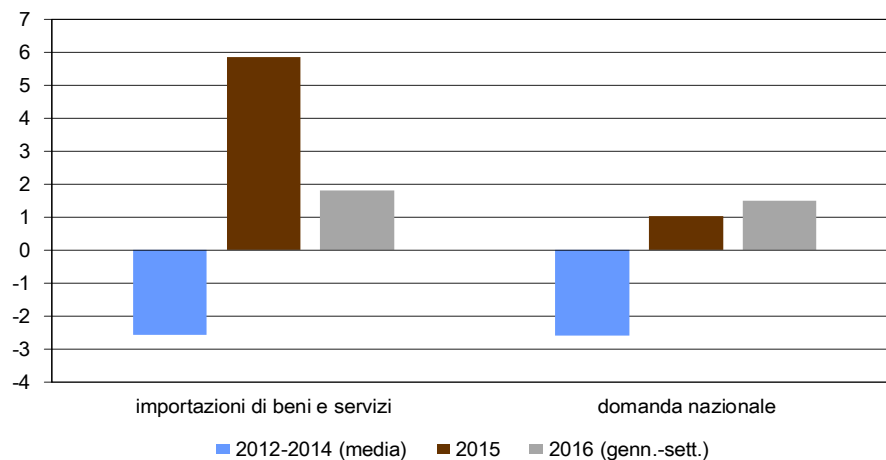
Grafico 10. Saldo corrente di bilancia dei pagamenti – voci principali
(miliardi di euro)



Fonte: elaborazioni su dati Banca d'Italia.

Anche il miglioramento del saldo riflette in qualche misura l'andamento dei prezzi delle materie prime, che sono tendenzialmente diminuiti a partire dal 2011. Tuttavia, un contributo rilevante è stato arrecato dalla caduta della domanda interna, che si è tradotta fino al 2014 in una flessione di pari entità nel volume delle importazioni (grafico 11). Il manifestarsi della ripresa economica, nel corso del 2015, si è subito riflesso in un forte rimbalzo delle importazioni, che ha frenato l'aumento del surplus commerciale.

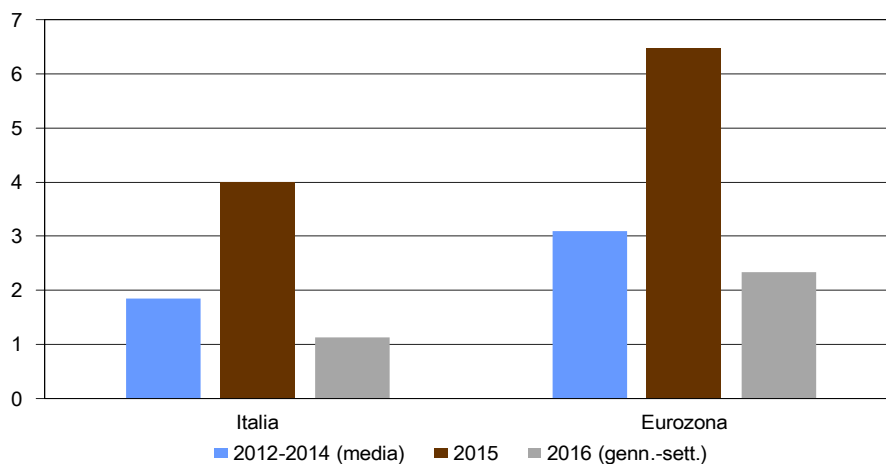
Grafico 11. Volume delle importazioni di beni e servizi e domanda interna
(tassi di crescita annuale, in percentuale)



Fonte: elaborazioni su dati Istat.

D'altro canto le esportazioni, pur avendo risentito favorevolmente del sia pur moderato recupero della domanda estera e del deprezzamento dell'euro, sono cresciute in volume meno della media di quelle dell'Eurozona, sia durante la crisi, sia all'esordio della ripresa (grafico 12). La perdita di quota delle esportazioni italiane emerge anche se i dati vengono corretti per tener conto del loro diverso orientamento geografico: nell'ultimo quinquennio l'*export performance*, definita come rapporto tra il volume delle esportazioni di beni servizi e la crescita dei mercati di destinazione (ponderata con la loro importanza per ciascun paese esportatore) è risultata per l'Italia inferiore a quella degli altri principali paesi dell'Eurozona.

Grafico 12. Volume delle esportazioni di beni e servizi
(tassi di crescita annuali, in percentuale)



Fonte: elaborazioni su dati Istat ed Eurostat.

9

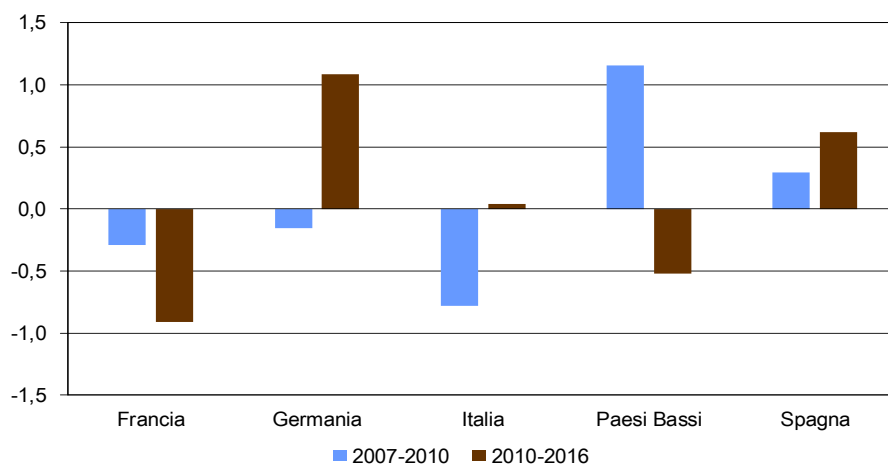
Concentrando l'attenzione sugli scambi di merci, su cui sono stati appena pubblicati i dati doganali del 2016, si nota che il surplus commerciale dell'Italia (in termini FOB-CIF) è aumentato da 42 a 52 miliardi, grazie a un calo del 4,3 per cento dei valori unitari delle importazioni, che hanno risentito della flessione dei prezzi delle materie prime. In termini quantitativi, il volume delle importazioni è aumentato del 3,1 per cento, soprattutto nella componente dei beni strumentali, che ha risentito favorevolmente della ripresa produttiva. La crescita delle esportazioni è stata invece molto lieve (1,2 per cento), condizionata dal rallentamento della domanda estera.

In termini di valore, tuttavia, malgrado la sua debolezza, la dinamica delle esportazioni è risultata comunque nettamente superiore alla media mondiale, consentendo alla quota di mercato dell'Italia di salire al 3 per cento nella media dei primi nove mesi del 2016, un livello mai raggiunto dopo il 2009. Si tratta in larga misura di una contropartita delle forti perdite registrate dai paesi produttori di materie prime, condizionati negativamente dalla dinamica dei prezzi.

10

Per avere un'idea più precisa della prestazione competitiva delle esportazioni italiane, conviene confrontarla con quella dell'Eurozona. Il grafico 13 mostra le variazioni delle quote detenute da ciascuno dei principali paesi sul totale delle esportazioni dell'area verso il mondo. Si distinguono chiaramente due fasi: i primi anni della crisi hanno visto scendere le quote della Francia, della Germania e soprattutto dell'Italia, a vantaggio dei Paesi Bassi e della Spagna. Negli ultimi sei anni, invece, la quota dell'Italia si è stabilizzata, facendo registrare una prestazione intermedia tra i successi della Germania e della Spagna e le perdite di quota della Francia e dei Paesi Bassi, che restano comunque il secondo esportatore dell'area, grazie anche al ruolo di smistamento svolto dal porto di Rotterdam.

Grafico 13. Quote sulle esportazioni di merci dell'Eurozona verso il mondo
(variazioni assolute delle quote percentuali a prezzi correnti)



Fonte: elaborazioni su dati WTO.

11

Per analizzare più in dettaglio le determinanti di questo andamento della quota italiana, si può ricorrere alla tecnica statistica nota come analisi *constant-market-shares* (CMS), che permette di depurare le variazioni di quota dagli effetti di composizione dovuti all'interazione tra i cambiamenti nella struttura geografica e settoriale della domanda e le caratteristiche del modello di specializzazione delle esportazioni italiane (tavola 1) (5). Considerando in primo luogo il periodo 2002-2010, nel quale la quota italiana sulle esportazioni dell'Eurozona è scesa complessivamente dall'11,7 al 10,4 per cento, si può affermare che meno di un terzo di questa perdita rivela effettivamente una prestazione competitiva negativa nei singoli mercati e prodotti in cui è suddiviso il mercato mondiale. La flessione di quota si deve invece per oltre metà alla correlazione sfavorevole tra le tendenze della domanda mondiale e le caratteristiche del modello di specializzazione

(5) Cfr. G. Giangaspero e M. Repole (2016).

delle esportazioni italiane, concentrate in prodotti a domanda relativamente lenta. Per contro, un contributo positivo è venuto dall'orientamento geografico delle esportazioni italiane, che è risultato meglio correlato con le tendenze della domanda mondiale rispetto alla media dei paesi dell'Eurozona.

Tavola 1. Quota dell'Italia sulle esportazioni di merci dell'Eurozona verso il mondo: analisi *constant-market-shares*
(percentuali a prezzi correnti)

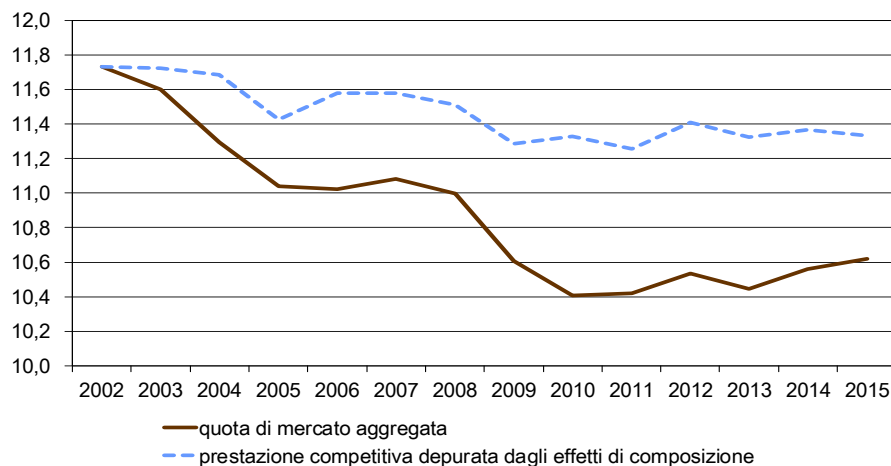
	2002	2010	2015
Quota di mercato	11,73	10,40	10,62
<i>variazione, di cui:</i>		-1,33	0,22
Effetto competitività		-0,41	0,01
Effetto struttura		-0,86	0,48
<i>merceologica</i>		-0,76	0,26
<i>geografica</i>		0,20	0,13
<i>interazione merceologico-geografica</i>		-0,29	0,09
Effetto adattamento		-0,07	-0,27

Fonte: elaborazioni su dati del Rapporto ICE, *L'Italia nell'economia internazionale*.

Questo effetto favorevole di composizione geografica si è mantenuto anche nel periodo 2010-15, quando la quota italiana ha fatto registrare un lieve recupero (dal 10,4 al 10,6 per cento delle esportazioni dell'Eurozona). Il contributo principale è stato però arrecato dal rovesciamento delle tendenze settoriali della domanda mondiale, che si sono orientate maggiormente verso prodotti di specializzazione delle esportazioni italiane (è risultata relativamente dinamica, dopo molti anni di debolezza, la domanda di beni di consumo per la persona e per la casa). La prestazione competitiva "effettiva" delle esportazioni è invece rimasta stazionaria, mentre si è accentuato, rispetto al periodo precedente, il contributo negativo dell'effetto adattamento, che segnala una correlazione sfavorevole tra le *variazioni* delle quote di mercato elementari e le tendenze della domanda, per prodotti e per paesi.

Il grafico 14 mostra sinteticamente i risultati di questa analisi, confrontando l'andamento della quota di mercato delle esportazioni italiane su quelle dell'Eurozona con la loro prestazione competitiva effettiva, depurata dagli effetti di composizione della domanda. Appare chiaro che gran parte della perdita di quota subita dalle esportazioni italiane fino al 2010 non rifletta problemi di competitività nei singoli prodotti e nei singoli mercati, ma sia invece il risultato delle caratteristiche sfavorevoli del loro modello di specializzazione. D'altro canto, il loro recente recupero di quota è stato aiutato da tendenze più favorevoli della domanda mondiale, in presenza di una prestazione competitiva sostanzialmente stazionaria.

Grafico 14. Quota dell'Italia sulle esportazioni di merci dell'Eurozona verso il mondo: analisi *constant-market-shares*
(percentuali a prezzi correnti)



Fonte: elaborazioni su dati ICE.

IL MODELLO DI SPECIALIZZAZIONE DELL'INDUSTRIA MANIFATTURIERA

12

L'analisi del paragrafo precedente ha mostrato che non è possibile interpretare correttamente l'andamento delle quote di mercato delle esportazioni, senza tener conto delle caratteristiche strutturali del loro modello di specializzazione.

Si propone quindi di seguito un'analisi di tale modello, che servirà anche a preparare il terreno per studiarne la relazione con la dinamica dell'occupazione (6). Il dibattito sulle caratteristiche strutturali e sulla specializzazione dell'industria manifatturiera italiana è in corso da diversi decenni e tende a convergere su alcune caratteristiche di fondo, che sono mutate molto lentamente nel tempo e definiscono un modello alquanto diverso rispetto a quelli dei principali paesi avanzati e caratterizzato da un forte grado di polarizzazione (l'intensità media dei vantaggi e degli svantaggi comparati) (7).

Diversi criteri sono stati usati per valutare la qualità del modello italiano. I risultati emersi dall'analisi CMS fino al 2010 ne rivelano un problema di "inefficienza dinamica", legato alla sua concentrazione in prodotti caratterizzati da un'elasticità di domanda rispetto al reddito mondiale relativamente bassa. Negli anni ottanta questo argomento veniva usato per spiegare l'esistenza di un "vincolo esterno", che impediva all'economia italiana di crescere rapidamente senza incontrare problemi di sostenibilità del debito estero che ne derivava. Il processo di integrazione monetaria europea, culminato con l'adozione dell'euro, ha diluito questo vincolo, ma le sottostanti caratteristiche del modello di specializzazione hanno continuato a frenare la crescita delle esportazioni, almeno fino al 2010, come si è visto.

(6) L'analisi proposta è un aggiornamento al 2015 di quella presentata in L. Iapadre (2011).

(7) Cfr. ICE (2016).

Un altro criterio di analisi usato frequentemente riguarda le caratteristiche di offerta dei prodotti scambiati. Le analisi basate sulla tassonomia di Pavitt identificano i vantaggi comparati dell'industria italiana nei settori "tradizionali" e in quelli "a offerta specializzata", mentre le debolezze emergono in quelli ad alta intensità di ricerca e a forti economie di scala. Altre analisi fanno riferimento all'intensità tecnologica o di lavoro qualificato dei prodotti scambiati e mostrano una specializzazione orientata verso le fasce più basse. Infine è stato spesso sostenuto che il modello italiano sia concentrato in settori ad alta elasticità della domanda rispetto ai prezzi, il che lo renderebbe più vulnerabile alla pressione competitiva proveniente dai paesi a bassi salari e alle politiche di liberalizzazione degli scambi.

13

Vari indicatori possono essere usati per misurare i vantaggi comparati rivelati nel commercio internazionale. In questo Rapporto è stato scelto un indice di specializzazione commerciale netta (NTS), definito dalla formula seguente:

$$NTS_{i,s} = \frac{\left(\frac{X_{i,s}}{X_{i,q}} - \frac{M_{i,s}}{M_{i,q}} \right)}{\left(\frac{X_{i,s}}{X_{i,q}} + \frac{M_{i,s}}{M_{i,q}} \right)}$$

$$-1 \leq NTS_{i,s} \leq 1$$

dove X e M denotano rispettivamente le esportazioni e le importazioni, i si riferisce al paese, s al settore e q all'insieme di tutti i settori considerati.

Questo indicatore, che rappresenta un adattamento della formula proposta da Balassa e Bauwens (8) per misurare l'intensità degli scambi intra-industriali, ha alcuni vantaggi. In primo luogo, diversamente dal più diffuso indice di Balassa dei vantaggi comparati rivelati, esso tiene conto di entrambi i flussi commerciali (esportazioni e importazioni), offrendo una misura di specializzazione più completa e appropriata dal punto di vista teorico. In secondo luogo, rispetto ad altri indicatori basati sul saldo commerciale, come quelli proposti da Lafay (9), l'indice NTS può essere interpretato più direttamente come una misura di intensità della specializzazione inter-industriale, perché non incorpora altre variabili, come le dimensioni del settore o il suo grado di apertura (10).

Il grafico 15 rappresenta gli indici NTS per le quattro classi di intensità tecnologica dei prodotti definite dall'OCSE (11) e per il sottoinsieme delle industrie manifatturiere ICT. La prima informazione importante che se ne ricava è che, a partire dall'inizio degli anni

(8) Cfr. B. Balassa e L. Bauwens (1988).

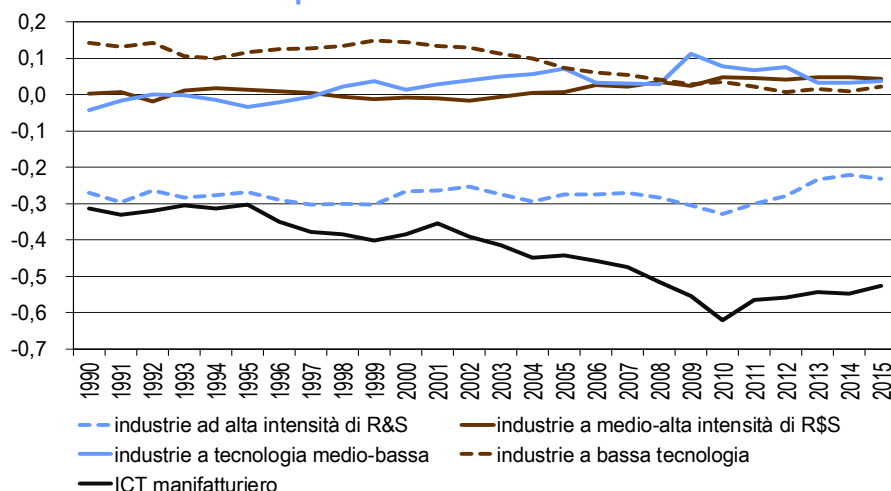
(9) Cfr. J. Lafay (1992).

(10) Cfr. L. Iapadre (2001).

(11) Cfr. <http://stats.oecd.org/wbos/fileview2.aspx?IDFile=db540d04-107d-4dc8-bbb4-ae6b4ea36cdf>

Duemila, i vantaggi comparati dell'industria italiana nei settori tradizionali a bassa tecnologia, che caratterizzavano il suo modello di specializzazione già dagli anni Settanta, si sono andati progressivamente attenuando, fino a diventare trascurabili negli ultimi anni della grande recessione. Al loro posto, si è rafforzata la specializzazione nelle industrie a tecnologia intermedia, tra le quali compare la meccanica strumentale. È rimasta invece molto forte la debolezza nelle produzioni ad alta intensità di R&S, e in particolare nell'ICT, ma nell'ultimo quinquennio si osserva una decisa tendenza al ridimensionamento di questi svantaggi comparati. Nel complesso, emerge anche un abbassamento del grado di polarizzazione del modello, che è sempre stato relativamente più alto di quello dei principali paesi europei.

Grafico 15. Indici di specializzazione commerciale netta dell'industria italiana



Fonte: elaborazioni su dati OECD-STAN.

La tavola 2 consente di esaminare in modo più dettagliato le caratteristiche e i cambiamenti intervenuti nel modello di specializzazione internazionale dell'industria italiana. I 26 settori considerati sono ordinati in base all'intensità dei vantaggi comparati rivelati nel biennio 2014-15. Si può facilmente constatare che ai primi posti compaiono non soltanto alcuni dei tradizionali punti di forza del modello italiano, come le bevande (vino), la meccanica strumentale e i settori legati all'arredamento, ma anche comparti di più recente specializzazione, come la nautica e l'areo-spaziale. Inoltre si conferma il progressivo indebolimento dei vantaggi comparati in alcuni dei settori tipici del *made in Italy*, come la filiera del cuoio-calzature e soprattutto il tessile-abbigliamento, dove gli indici sono ormai molto vicini alla soglia dell'annullamento. Infine si nota che in alcuni dei principali settori in cui l'industria italiana, a partire almeno dagli anni Ottanta, non è mai apparsa specializzata (siderurgia, farmaceutica, autoveicoli, chimica, ICT) l'intensità degli svantaggi comparati si è ridotta.

Tavola 2. Indici di specializzazione commerciale netta dell'industria italiana

SETTORI	1990-91	2000-01	2007-08	2014-15
Bevande	0,36	0,50	0,49	0,58
Navi e imbarcazioni	-0,03	0,39	0,30	0,55
Macchinari ed apparecchi n.c.a.	0,35	0,32	0,37	0,40
Altri prodotti della lavorazione di minerali non metalliferi	0,42	0,46	0,36	0,35
Prodotti in metallo, esclusi macchinari e attrezzature	0,40	0,38	0,37	0,31
Aeromobili, veicoli spaziali e relativi dispositivi	-0,03	-0,10	0,21	0,23
Mobili e prodotti delle altre industrie manifatturiere n.c.a.	0,51	0,45	0,29	0,21
Articoli in pelle (escluso abbigliamento) e simili	0,55	0,32	0,21	0,19
Articoli in gomma e materie plastiche	0,18	0,19	0,16	0,09
Coke, prodotti petroliferi raffinati e combustibili nucleari	-0,27	-0,07	0,22	0,08
Prodotti tessili	0,16	0,26	0,19	0,06
Apparecchi elettrici	0,22	0,20	0,17	0,04
Articoli di abbigliamento (anche in pelle e in pelliccia)	0,57	0,29	0,10	0,04
Locomotive e materiale rotabile ferro-tranviario; mezzi di trasporto n.c.a.	0,22	0,11	0,10	0,02
Prodotti della siderurgia	-0,10	-0,17	-0,16	-0,11
Articoli farmaceutici, chimico-medicinali e botanici	-0,33	-0,06	-0,17	-0,12
Autoveicoli, rimorchi e semirimorchi	-0,19	-0,25	-0,23	-0,13
Carta e prodotti di carta	-0,32	-0,24	-0,17	-0,15
Prodotti alimentari	-0,41	-0,27	-0,22	-0,20
Prodotti della stampa e della riproduzione di supporti registrati	0,14	0,37	0,07	-0,22
Sostanze e prodotti chimici	-0,37	-0,33	-0,31	-0,28
Metalli di base preziosi e altri metalli non ferrosi; combustibili nucleari	-0,68	-0,63	-0,49	-0,34
Prodotti elettronici e ottici; strumenti scientifici	-0,40	-0,31	-0,35	-0,39
Legno e prodotti in legno e sughero (esclusi i mobili); articoli in paglia e materiali da intreccio	-0,54	-0,45	-0,51	-0,50
Computer e unità periferiche	-0,19	-0,52	-0,72	-0,57
Prodotti in tabacco	-0,81	-0,82	-0,86	-0,83

Fonte: elaborazioni su dati OECD-STAN.

Viene dunque confermata, anche a livello più disaggregato, la tendenza del modello industriale italiano verso una distribuzione più equilibrata dei vantaggi e degli svantaggi comparati: la media aritmetica degli indici di specializzazione, presi in valore assoluto, che misura approssimativamente la polarizzazione del modello, è scesa gradualmente da 0,34 nel 1990-91 a 0,27 nell'ultimo biennio considerato.

14

Un'immagine diversa – e più statica – del modello di specializzazione dell'industria italiana emergerebbe se, invece di usare gli indici di specializzazione commerciale netta scelti per questo studio, si concentrasse l'attenzione sulle sole esportazioni. La graduatoria dei settori, anche negli anni della crisi, sarebbe simile a quella dei decenni precedenti, con forti vantaggi comparati in tutti i comparti tradizionali dei beni di consumo per la persona e per la casa. Questa discrepanza tra le due valutazioni può essere interpretata come un segno della maggiore partecipazione delle imprese italiane alle reti produttive internazionali. In altri termini, i persistenti vantaggi comparati rivelati dalle esportazioni nei settori di punta del *made in Italy*, sarebbero ottenuti in misura crescente facendo ricorso a beni intermedi importati, il che si traduce in un abbassamento degli indici di specializzazione commerciale netta (12).

Nel complesso, appare quindi ormai superata l'idea ancora diffusa di un modello di specializzazione rigido, incapace di modificarsi in risposta agli stimoli dell'integrazione internazionale. I suoi tratti qualitativi essenziali restano quelli consueti, plasmati dalle caratteristiche strutturali profonde del sistema industriale, ma novità interessanti emergono sia per quanto riguarda l'efficienza dinamica del modello, discussa nel paragrafo precedente, sia per l'intensità tecnologica dei settori di vantaggio comparato, anche in relazione ai mutamenti nella geografia delle filiere produttive internazionali.

(12) Cfr. V. Santomartino (2014).

Commercio estero e occupazione in Italia

15

In questo capitolo sarà presentata un'indagine sugli effetti dell'integrazione economica internazionale sulla dinamica dell'occupazione in Italia, con particolare attenzione agli anni della recessione globale (13) L'indagine mira a capire meglio in che misura l'esposizione alla concorrenza estera abbia influito sull'andamento dell'occupazione nell'industria manifatturiera italiana, tenendo conto anche degli effetti negativi esercitati dal ciclo economico avverso e dall'aumento della produttività, nell'ipotesi che esso si manifesti nell'adozione di tecnologie a più bassa intensità di lavoro.

Un'analisi approfondita di questi temi richiederebbe l'uso di dati a livello di singole imprese, che permettano di valutare il ruolo delle loro caratteristiche eterogenee nella spiegazione dei dati aggregati. Ciò va oltre i limiti di questo Rapporto, ma si ritiene comunque che un'analisi condotta a livello settoriale possa offrire qualche indicazione utile, anche per precisare le questioni da sottoporre a indagini più dettagliate.

16

Molti dei cambiamenti osservati nel modello di specializzazione dell'industria italiana, descritti nel paragrafo precedente, suggeriscono l'idea che la sua trasformazione non sia soltanto il risultato passivo dell'avanzata dei paesi emergenti, ma rifletta anche il processo di frammentazione internazionale della produzione realizzato da molte imprese italiane nei settori tradizionali, che alimenta le esportazioni di beni intermedi e di investimento all'interno delle reti produttive internazionali. Tuttavia, questa trasformazione pone il problema della capacità delle industrie a media tecnologia, in cui l'Italia è specializzata, di assorbire i lavoratori licenziati dai settori tradizionali ad alta intensità di lavoro e alimenta il diffuso timore che il processo di terziarizzazione osservato nei dati sull'occupazione possa essere il risultato di un processo di declino industriale, più che di una benefica evoluzione strutturale dell'economia.

Considerando dati settoriali per il decennio precedente alla crisi globale, l'idea che la concorrenza esercitata dalle importazioni avesse condotto a una caduta dell'occupazione manifatturiera non trova un riscontro chiaro. Nell'aggregato il numero di occupati (unità equivalenti a tempo pieno) era rimasto sostanzialmente invariato tra il 2000 e il 2007 nell'industria manifatturiera, mentre il tasso di penetrazione delle importa-

(13) L'analisi qui proposta rappresenta un aggiornamento agli anni della crisi di quella già presentata in L. Iapadre (2011).

zioni (14) era aumentato considerevolmente nello stesso periodo. La crisi ha cambiato i termini del problema: l'occupazione industriale è scesa a un tasso medio annuo del 3,4 per cento tra il 2007 e il 2014, mentre la quota di domanda interna soddisfatta dalle importazioni è passata, nel settore manifatturiero, dal 43 al 50 per cento (15).

Tuttavia, mettendo a confronto la dinamica dell'occupazione nei diversi settori con il grado medio di penetrazione delle importazioni, non emerge a prima vista una relazione negativa tra i due fenomeni nel periodo 2010-14 (16). Anzi, il grafico 16 sottintende una correlazione lievemente positiva, come se i settori caratterizzati da un più intenso grado di integrazione internazionale tendessero a manifestare una robustezza maggiore rispetto alla crisi.

17

Si sostiene spesso che gli effetti del commercio internazionale sull'occupazione derivino principalmente dalla crescente penetrazione delle esportazioni dei paesi in via di sviluppo. Da questo punto di vista ciò che conta non è soltanto il mercato interno, nel quale la quota di importazioni proveniente dai paesi in via di sviluppo è ancora relativamente modesta, ma anche i mercati esteri, dove le imprese italiane competono direttamente o indirettamente con manufatti prodotti nei paesi in via di sviluppo.

Negli anni precedenti alla crisi la correlazione negativa tra la dinamica dell'occupazione per settori e la pressione competitiva dei paesi in via di sviluppo era abbastanza evidente. Il grafico 17 aggiorna l'analisi al periodo 2010-14 e conferma una sia pur lieve correlazione negativa, anche se in alcuni settori di beni intermedi, caratterizzati da una presenza meno forte dei paesi in via di sviluppo, la caduta dell'occupazione è stata molto netta (17).

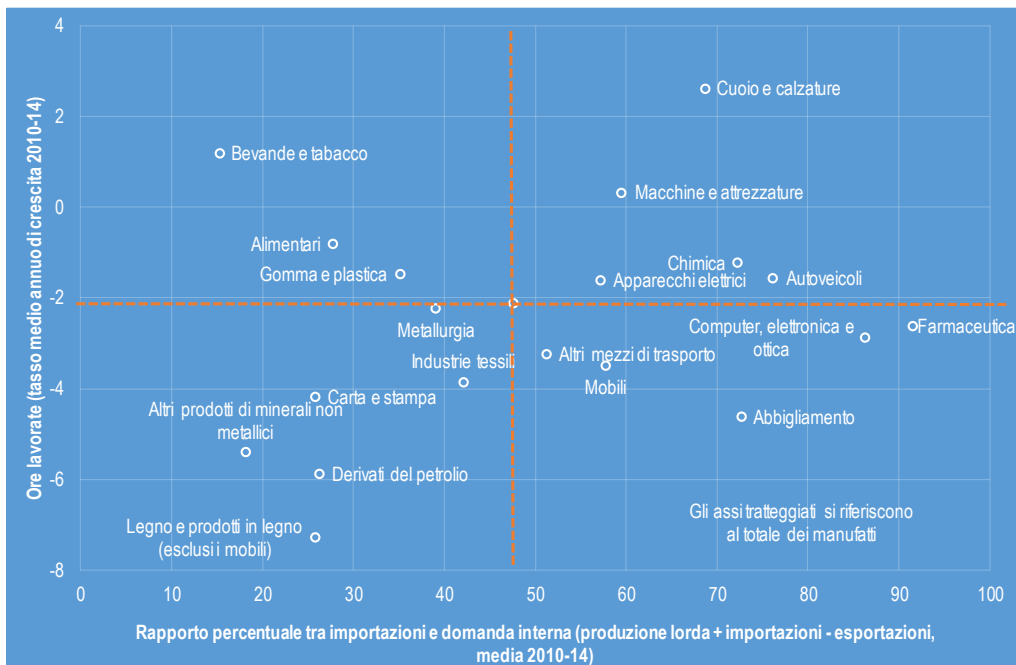
(14) Il grado di penetrazione delle importazioni è misurato come rapporto tra le importazioni e la domanda interna a prezzi correnti. La domanda interna è calcolata come consumo apparente (produzione meno importazioni più esportazioni). Nella banca-dati OECD-STAN è disponibile il valore lordo della produzione che, diversamente dal valore aggiunto, è costruito con criteri omogenei a quelli dei dati sugli scambi con l'estero.

(15) Questa forte ascesa può apparire in contrasto con quanto emerge dal grafico 8, in cui la penetrazione delle importazioni in Italia appare relativamente bassa e statica. La discrepanza si spiega principalmente ricordando che il grado di apertura internazionale dell'industria manifatturiera è generalmente assai più alto di quello dell'intera economia, a cui si riferisce il grafico 8. Inoltre essa deriva dalla diversa struttura degli indicatori, basati sul criterio del valore aggiunto a prezzi costanti nel grafico 8 e su quello della produzione lorda a prezzi correnti qui.

(16) La scelta di questo intervallo temporale è stata dettata da problemi di disponibilità dei dati settoriali. Tuttavia, essa ha il vantaggio di escludere il primo colpo della crisi, tra il 2008 e il 2009, e di concentrare l'attenzione sul quinquennio successivo, mostrando la diversa capacità di recupero dei settori considerati.

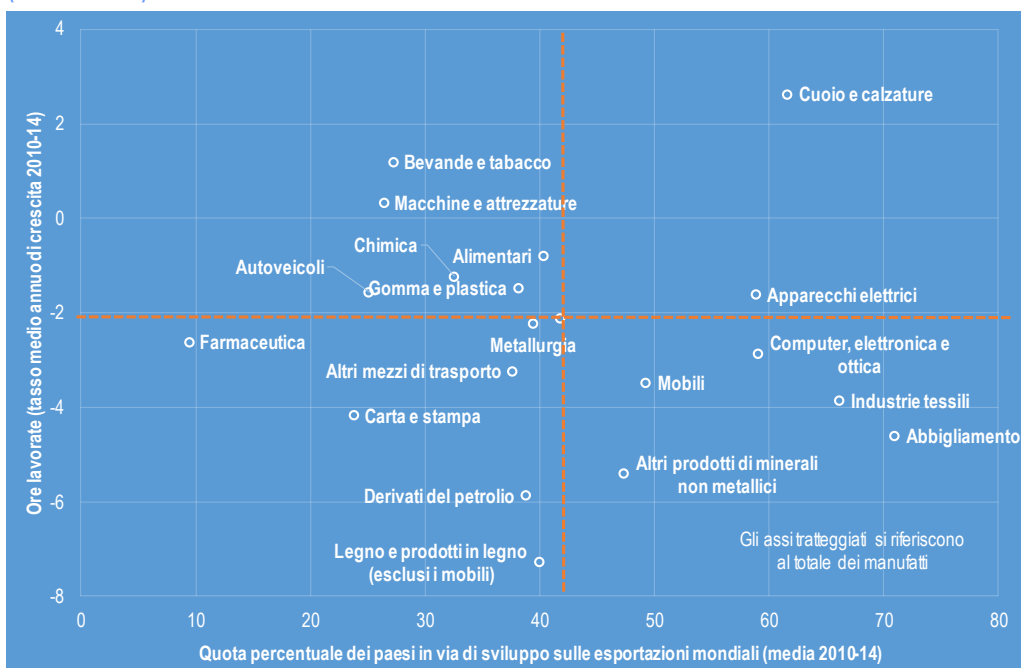
(17) In questo grafico e nel precedente colpisce la posizione del settore cuoio-calzature, in cui l'occupazione è cresciuta di oltre il 2 per cento all'anno, malgrado un elevato tasso di penetrazione delle importazioni e una pressione competitiva estremamente forte da parte dei paesi in via di sviluppo. Va considerato che in questo settore il numero di ore lavorate subì un crollo del 15 per cento nel 2009 e il successivo recupero non è stato ancora sufficiente a riportare l'occupazione ai livelli pre-crisi.

Grafico 16. Penetrazione delle importazioni e dinamica dell'occupazione in Italia (2010-2014)



Fonte: elaborazioni su dati OECD-STAN.

Grafico 17. Pressione competitiva dei paesi in via di sviluppo e dinamica dell'occupazione in Italia (2010-2014)



Fonte: elaborazioni su dati OECD-STAN e UNCTAD.

COMMERCIO ESTERO E OCCUPAZIONE NELL'INDUSTRIA ITALIANA: EVIDENZE ECONOMETRICHE

18

In questa sezione del capitolo si presentano i risultati di un esercizio econometrico volto a stimare gli effetti del commercio estero sull'occupazione in Italia in un insieme di 17 settori dell'industria manifatturiera nel ventennio compreso tra il 1995 e il 2014. L'occupazione è stata misurata in due modi:

- ore lavorate dai dipendenti, che riflettono non soltanto i cambiamenti del numero dei lavoratori, ma anche dei loro orari di lavoro;
- numero di lavoratori dipendenti espresso in unità equivalenti a tempo pieno.

Le variabili scelte tra i regressori per rappresentare il commercio estero sono diverse dagli indicatori di apertura, come il grado di penetrazione delle importazioni, usati abitualmente negli studi sull'argomento. Per le ragioni indicate prima, abbiamo preferito riferirci alla pressione competitiva esercitata dai paesi in via di sviluppo su tutti i mercati (interni ed esteri), rappresentata dalla loro quota di mercato mondiale in ciascun settore (18). Questa scelta permette di tener conto sinteticamente delle sfide più importanti poste dai cambiamenti intervenuti nello scenario economico internazionale. L'aumento della quota dei paesi in via di sviluppo sulle esportazioni mondiali può essere considerata come una variabile capace di cogliere insieme gli effetti delle politiche di liberalizzazione degli scambi, nonché di altri importanti fattori di integrazione internazionale, come la crescita degli investimenti diretti esteri e di altre forme di frammentazione internazionale della produzione. In base alla convinzione diffusa di un'elevata vulnerabilità del modello di specializzazione dell'industria italiana rispetto alla concorrenza dei paesi a bassi salari, ci attendiamo che, a parità di altri fattori, quote di mercato più elevate dei paesi in via di sviluppo esercitino un'influenza negativa sull'occupazione in Italia.

D'altro canto, la crescita dell'occupazione può essere influenzata positivamente dalla forza dei vantaggi comparati rivelati dall'industria di un paese. In particolare, appare ragionevole attendersi che elevati livelli di specializzazione in alcuni settori consentano di superare i problemi posti dal più elevato costo del lavoro con fattori di competitività diversi dal prezzo. Per cogliere questi effetti, abbiamo incluso tra i regressori gli indici di specializzazione commerciale netta già usati nel capitolo precedente di questo Rapporto, che misurano i vantaggi comparati tenendo conto sia delle esportazioni che delle importazioni.

La dinamica dell'occupazione nei diversi settori non è influenzata soltanto dal commercio estero, ma anche da altri fattori, tra i quali un ruolo di rilievo spetta al ciclo economico e al progresso tecnico. Per cogliere il primo, abbiamo considerato il tasso di

(18) Le quote di mercato sono state calcolate a prezzi e tassi di cambio correnti, sulla base dei dati UNCTAD disponibili in:

<http://unctadstat.unctad.org/wds/TableViewer/tableView.aspx?ReportId=24739>

crescita del volume della produzione lorda, che riflette l'impatto delle variazioni cicliche e settoriali della domanda totale (interna ed estera) sull'occupazione. Il secondo fattore è rappresentato da una misura della produttività del lavoro, data dal rapporto tra il valore aggiunto a prezzi costanti e il numero dei lavoratori (in unità equivalenti a tempo pieno). Il suo segno atteso è negativo, nell'ipotesi che l'accumulazione di capitale, il progresso tecnico e i miglioramenti nell'organizzazione aziendale tendano a tradursi in una riduzione dell'intensità di lavoro dei processi produttivi.

Altri fattori importanti da considerare sarebbero l'immigrazione e i fenomeni demografici che influiscono sulla crescita delle forze di lavoro, nonché i cambiamenti nelle istituzioni, nelle regole sui rapporti di lavoro e nelle relazioni industriali. Tuttavia, molti di questi fattori sono difficili da misurare e i pochi dati disponibili non coprono tutti gli aspetti rilevanti e non hanno il dettaglio settoriale necessario. Come vedremo, il particolare metodo di stima scelto per questo esercizio permette di ovviare ai problemi posti dall'omissione di queste variabili.

19

La prima equazione stimata è quindi la seguente:

$$\log H_{i,t} = \beta_1 + \beta_2 \log DCXS_{i,t} + \beta_3 \log(1 + NTS_{i,t}) + \beta_4 GR_{i,t} + \beta_5 \log LP_{i,t} + \varepsilon_{i,t} \quad (1)$$

in cui il pedice i si riferisce a 17 settori manifatturieri e t ai 20 anni tra il 1995 e il 2014; le variabili $H_{i,t}$, $DCXS_{i,t}$, $NTS_{i,t}$, $GR_{i,t}$ e $LP_{i,t}$ rappresentano rispettivamente il numero di ore lavorate dai lavoratori dipendenti, la quota dei paesi in via di sviluppo sulle esportazioni mondiali, l'indice di specializzazione commerciale netta, il tasso di crescita dell'output e la produttività del lavoro (19).

Inoltre, seguendo un approccio simile a quello di Ebenstein *et al.* (2014), consideriamo separatamente il possibile effetto sull'occupazione degli investimenti all'estero delle imprese manifatturiere italiane. È vero che questo effetto potrebbe essere colto in parte dalla nostra misura di pressione competitiva dei paesi in via di sviluppo. Tuttavia, ci sono almeno due ragioni per ritenere che gli investimenti all'estero debbano essere inclusi in modo distinto nelle nostre stime. In primo luogo, per un dato livello della quota di mercato mondiale dei paesi in via di sviluppo, una maggiore presenza produttiva all'estero delle imprese italiane potrebbe essere il segno di un bisogno più forte di delocalizzare le attività a più alta intensità di lavoro. In secondo luogo, gli investimenti diretti di tipo "orizzontale" in altri paesi avanzati, motivati dall'obiettivo di migliorare le condizioni di accesso ai loro mercati, possono comportare una sostituzione di esporta-

(19) Tutti i dati sono tratti dalla banca-dati OECD-STAN, tranne quelli sulla quota di mercato mondiale delle esportazioni dei paesi in via di sviluppo, che sono stati tratti dalla fonte dell'UNCTAD già citata. Tutte le variabili sono specificate in forma logaritmica, tranne quella ciclica (GR), che è il tasso di crescita della produzione. Gli indici NTS sono stati aumentati di una unità, per rendere possibile il calcolo del logaritmo su tutto il loro intervallo di variazione, che è compreso tra -1 e +1.

zioni verso tali paesi e quindi un possibile impatto negativo sull'occupazione in Italia, indipendente dalla pressione competitiva dei paesi in via di sviluppo.

Per tener conto di questi effetti, aggiungiamo alla lista delle variabili esplicative il numero di addetti nelle imprese estere partecipate da imprese italiane ($FAE_{i,t}$), che però è disponibile soltanto per 14 settori tra il 1996 e il 2014 (20).

La seconda equazione stimata è quindi la seguente:

$$\log H_{i,t} = \beta_1 + \beta_2 \log DCXS_{i,t} + \beta_3 \log(1 + NTS_{i,t}) + \beta_4 GR_{i,t} + \beta_5 \log LP_{i,t} + \beta_6 \log FAE_{i,t} + \varepsilon_{i,t} \quad (2)$$

Infine, abbiamo ritenuto utile verificare in che misura le nostre stime siano influenzate dalla scelta inconsueta della variabile che rappresenta la pressione competitiva dei paesi in via di sviluppo. A questo scopo, abbiamo sostituito $DCXS$ con una misura più tradizionale di esposizione alla concorrenza estera, che è il grado di penetrazione delle importazioni ($IMP_{i,t}$), calcolato come rapporto tra il valore delle importazioni e quello della domanda interna, come nel paragrafo precedente.

La terza equazione, anch'essa stimata per 14 settori tra il 1996 e il 2014, è la seguente:

$$\log H_{i,t} = \beta_1 + \beta_2 \log IMP_{i,t} + \beta_3 \log(1 + NTS_{i,t}) + \beta_4 GR_{i,t} + \beta_5 \log LP_{i,t} + \beta_6 \log FAE_{i,t} + \varepsilon_{i,t} \quad (3)$$

Per la stima è stata scelta una particolare variante del metodo dei minimi quadrati generalizzati, nota come Feasible Generalized Least Squares (FGLS), che consente di controllare per l'eteroschedasticità e la correlazione tra le unità i relative al termine di disturbo $\varepsilon_{i,t}$ (21). In particolare, è importante tenere conto della correlazione tra le unità quando i settori possono essere influenzati da fattori esterni comuni difficilmente misurabili, come nel nostro caso i già menzionati cambiamenti demografici e istituzionali. Trascurare l'esistenza di questi fattori nella stima potrebbe condurre a un'inferenza non corretta (22).

Tutte le tre equazioni sono state stimate in due varianti, usando come variabile dipendente il numero delle ore lavorate ($H_{i,t}$) e il numero dei lavoratori in unità equivalenti a tempo pieno ($E_{i,t}$). I risultati sono riportati rispettivamente nelle tavole 3 e 4 e tutti i coefficienti appaiono statisticamente significativi.

(20) Questi numeri sono stati tratti dalla banca-dati Reprint curata dal Politecnico di Milano per l'Italian Trade Agency, che si ringrazia per averli resi disponibili.

(21) La matrice di varianza e covarianza del termine di errore è tale che le varianze sono diverse tra gruppi di settori e le correlazioni tra i diversi settori sono diverse da zero (si veda, per esempio, Reed e Ye, 2011).

(22) Allo scopo di verificare la presenza di *cross correlation*, è stata applicata ai residui di tutte le regressioni la statistica CD (*cross-section dependence*) di Pesaran (2004). In particolare, la statistica CD permette di testare l'ipotesi nulla di assenza di *cross correlation* nei residui. I risultati indicano la presenza di *cross correlation* nei residui per tutte le regressioni considerate e giustificano l'uso dello stimatore FGLS.

Tavola 3. Equazioni (1)-(3) – Variabile dipendente: numero di ore lavorate dai dipendenti – Stime FGLS

Variabili	Equazione (1)	Equazione (2)	Equazione (3)
Log DCXS	-0,024*** (0,002)	-0,049*** (0,004)	
Log IMP			0,136*** (0,005)
Log NTS	0,325*** (0,002)	0,432*** (0,008)	0,448*** (0,007)
GR	0,678*** (0,009)	1,087*** (0,049)	1,174*** (0,057)
Log PR	-1,397*** (0,007)	-1,244*** (0,011)	-1,283*** (0,010)
Log FAE		0,463*** (0,004)	0,429*** (0,003)
Numero osservazioni	323	252	252

Nota: *** indica significatività all'1%. I valori in parentesi sono gli errori standard. La prima colonna riporta le stime per 17 settori dal 1995 al 2014, mentre la seconda e terza colonna riportano le stime per 14 settori dal 1996 al 2014.

Tavola 4. Equazioni (1)-(3) – Variabile dipendente: numero di lavoratori (unità equivalenti a tempo pieno) – Stime FGLS

Variabili	Equazione (1)	Equazione (2)	Equazione (3)
Log DCXS	-0,013*** (0,001)	-0,177*** (0,005)	
Log IMP			0,294*** (0,005)
Log NTS	0,218*** (0,002)	0,665*** (0,005)	0,694*** (0,006)
GR	0,691*** (0,010)	0,993*** (0,054)	1,345*** (0,066)
Log LP	-1,103*** (0,004)	-1,142*** (0,010)	-1,225*** (0,011)
Log FAE		0,374*** (0,003)	0,295*** (0,003)
Numero osservazioni	323	252	252

Nota: *** indica significatività all'1%. I valori in parentesi sono gli errori standard. La prima colonna riporta le stime per 17 settori dal 1995 al 2014, mentre la seconda e terza colonna riportano le stime per 14 settori dal 1996 al 2014.

In primo luogo, si nota che la dinamica dell'occupazione, comunque misurata, è influenzata fortemente dal ciclo economico e risente negativamente dell'andamento della produttività, che dovrebbe catturare gli effetti della diffusione di tecnologie a più bassa intensità di lavoro.

Gli effetti dell'integrazione internazionale risultano invece complessivamente positivi. È vero che, come già si poteva intuire dal grafico 17, la pressione competitiva esercitata dalle esportazioni dei paesi in via di sviluppo ha influenzato negativamente l'occupazione in Italia. Tuttavia, questo impatto appare di entità modesta rispetto agli effetti positivi della specializzazione commerciale. In altri termini, i settori nei quali l'industria manifatturiera italiana rivela i più intensi vantaggi comparati tendono a far registrare una dinamica dell'occupazione relativamente migliore. Come si è visto, questi settori non sono più limitati alle industrie tradizionali del *made in Italy*, nelle quali anzi la specializzazione e l'occupazione si sono generalmente ridimensionate, ma includono in misura crescente comparti a medio-alta tecnologia e soprattutto la meccanica strumentale. Questo effetto positivo dell'integrazione internazionale sull'occupazione era già emerso prima della crisi, ma si conferma e per certi versi si rafforza includendo nelle stime gli ultimi anni.

Da questo punto di vista, appaiono relativamente sorprendenti e interessanti i risultati ottenuti riguardo al grado di penetrazione delle importazioni e alla presenza produttiva all'estero delle imprese italiane. In entrambi i casi, i coefficienti appaiono di segno positivo e significativi.

20

Si potrebbe quindi argomentare che, contrariamente a molti timori circolanti, i settori nei quali è più elevata la quota di domanda soddisfatta dalle importazioni tendono ad avere risultati migliori in termini di occupazione, presumibilmente a causa del peso crescente assunto dagli input intermedi di produzione estera in tutti i processi produttivi. In questa prospettiva, l'alto grado di penetrazione delle importazioni appare come un segno di più intensa partecipazione alle reti produttive internazionali, che a sua volta consente risultati migliori in termini di esportazioni e occupazione.

In modo simile, si potrebbe sostenere che l'occupazione creata all'estero dalle multinazionali italiane, lungi dal distruggere posti di lavoro, tenda a rafforzare la competitività delle imprese investitrici e quindi anche a sostenere la crescita dell'occupazione in Italia, in un rapporto di complementarità che coinvolge la parte migliore del tessuto imprenditoriale.

Naturalmente questi risultati possono offrire soltanto indicazioni preliminari, da approfondire con studi più disaggregati, che riescano a tener conto adeguatamente della grande eterogeneità delle imprese italiane, accentuata dai processi di selezione competitiva attivati dalla globalizzazione e dalla crisi.

Si rafforza tuttavia l'idea che la strada per sostenere la ripresa dell'occupazione e dei salari, recuperando le gravi perdite degli ultimi anni, non passi per il ritorno al protezionismo, ma anzi richieda di valorizzare ulteriormente i benefici dell'integrazione internazionale e di diffonderli più intensamente nel sistema produttivo.

L'impatto occupazionale delle multinazionali in Italia

INTRODUZIONE. RICERCA VS. PREGIUDIZI: L'ANALISI ECONOMICA SUGLI IMPATTI DELLE IMPRESE MULTINAZIONALI

21

L'informazione sugli investimenti esteri sembra soffrire in Italia di schizofrenia. Da un lato lamentiamo la difficoltà di attrarre capitali internazionali che potrebbero rinvigorire il ridotto flusso degli investimenti interni e ridare slancio a un'economia fiaccata da una lunga stagnazione. Dall'altro emerge tuttavia una generale preoccupazione ogni qual volta si presenta un'operazione di acquisizione estera delle nostre imprese, come se il passaggio del controllo in mani straniere portasse inevitabilmente una perdita di know-how e, di conseguenza, un calo di competitività. Vale anche in senso opposto: non c'è occasione in cui non denunciemo l'insufficienza di gruppi multinazionali italiani che siano capaci di organizzare catene globali del valore per agganciare le aree più dinamiche dell'economia mondiale. Allo stesso tempo, quando una nostra impresa crea uno stabilimento all'estero o effettua un'acquisizione internazionale, siamo subito pronti ad accusarla di "delocalizzazione", una strategia ritenuta, più a torto che a ragione, la principale causa di perdita di capacità produttive e di lavoro. Ora, senza ovviamente escludere che alcune scelte operate da imprese multinazionali possano portare conseguenze negative per un Paese, dobbiamo tuttavia riconoscere che la letteratura economica tende a convergere su un punto: il bilancio delle operazioni multinazionali è in larga misura positivo, sia per i territori che ricevono gli investimenti (*inward FDI*), sia per quelli che li esprimono (*outward FDI*).

In questo capitolo ci soffermeremo soprattutto sugli effetti nel mercato del lavoro italiano delle multinazionali estere, fornendo un'analisi delle dimensioni e delle tendenze del fenomeno in Italia, proponendo inoltre un approfondimento sulle trasformazioni qualitative dell'occupazione generate dagli investimenti internazionali.

22

Il punto di partenza è che le imprese multinazionali hanno alcune caratteristiche economiche che le rendono importanti fattori di modernizzazione tecnica, produttiva e manageriale (Castellani e Zanfei 2006). In particolare, come evidenziato ancora tempo fa da Dunning (1993), l'esistenza stessa di un'organizzazione multinazionale è l'espressione di economie di *common governance*, intese come insieme di vantaggi creati dalla distribuzione delle attività produttive in diverse aree geografiche, alla ricerca di una più efficiente combinazione fattoriale. Oltre all'importanza delle economie di scala, che abilita l'impresa a maggiori investimenti in R&D e all'adozione di tecnologie con rese differite nel

tempo, va considerato che un'impresa multinazionale tende a scomporre la catena del valore in diverse funzioni produttive, ognuna delle quali può essere localizzata in specifici territori sulla base di strategie *resource* o *market seeking*. In altri termini, la capacità di associare l'intensità fattoriale di una determinata funzione produttiva – lavoro, tecnologie, competenze distintive, materie prime, oppure necessità di relazioni dirette con la domanda – alla dotazione di risorse specifiche di un territorio, costituisce una rilevante condizione di vantaggio dei gruppi multinazionali nei confronti di imprese mono-localizzate. I vantaggi di *common governance* tendono inoltre ad aumentare con la riduzione dei costi di transazione internazionale – i cosiddetti *service links*, costituiti in particolare da logistica e trasporti, assieme a barriere tariffarie e non tariffarie. Tanto minori sono questi costi, tanto maggiore la possibilità di sfruttare le diverse dotazioni fattoriali all'interno di catene globali del valore. In tale prospettiva, è indubbio che gli sviluppi delle tecnologie digitali abbiano contribuito all'ottimizzazione dei processi multi-localizzativi. Un tema importante da analizzare è dunque in quale misura i vantaggi economici dei gruppi multinazionali vengano condivisi non solo dal paese in cui si trova la base domestica, ma anche dai territori nei quali sono insediate le diverse filiali produttive.

23

In tale prospettiva bisogna tuttavia considerare che i vantaggi di *common governance* delle multinazionali sono in parte contrastati dalla minore disponibilità di conoscenze locali e idiosincratiche sul contesto di insediamento. Ciò riguarda informazioni cruciali per la competitività dell'impresa, come il funzionamento reale del mercato del lavoro, l'esistenza e l'affidabilità delle reti di fornitura, l'osservanza delle norme e della cultura locale, il rapporto con le istituzioni. Questo tipo di svantaggi – definiti *liability of foreignness* (Cozza, Perani e Zanfei 2016) – ha tuttavia un risvolto interessante per i sistemi locali. Infatti, la necessità da parte delle multinazionali di superare le asimmetrie informative che esse sono costrette a pagare rispetto alle imprese locali, le induce a dotarsi di capitale umano più qualificato, mettendo inoltre in campo incentivi selettivi per ottenere maggior impegno nel personale delle filiali, in particolare nel management.

Diverse ricerche hanno documentato come la presenza su un territorio di filiali estere di gruppi multinazionali comporti un insieme di impatti che rafforzano l'economia locale, a partire dal contributo diretto alla crescita aggregata e alla maggiore produttività (Barba Navaretti, Venables 2004), allo sviluppo delle catene di fornitura (Corò 2013), agli *spillover* tecnologici e culturali (Iammarino, McCann 2013), fino agli effetti di competizione generati nelle altre imprese (Ietto-Gillies 2012). Com'è evidente, gli impatti economici non riguardano soltanto le imprese controllate, ma anche il tessuto produttivo direttamente o indirettamente collegato alle filiali, che può beneficiare in diversi modi dei processi di apertura attivati dalla presenza multinazionale sul territorio.

24

Una recente analisi effettuata dall'*Office of Trade and Economic Analysis* del governo federale degli Stati Uniti mostra, infatti, come il contributo occupazionale diretto degli investimenti esteri – misurato dal numero di lavoratori impiegati nelle filiali controllate da

multinazionali straniere – rappresenti non più del 50 per cento degli effetti complessivi sul mercato del lavoro americano (Richards, Schaefer 2016). L'altra metà – che per gli Stati Uniti significa altri sei milioni di addetti – è in realtà generata nelle catene di fornitura collegate alle filiali, oltre che dalla crescita di produttività totale dei fattori indotta nell'economia dalla presenza multinazionale.

Per l'Italia un'analisi approfondita sugli impatti economici delle acquisizioni dall'estero è stata condotta dal Centro studi Prometeia (2014). Impiegando dati sui bilanci aziendali dagli anni '90 in poi, i risultati dell'analisi controfattuale confermano un "premio" delle operazioni di *merger and acquisition* sulle imprese stimabile in un +2,8 per cento all'anno per il fatturato, +1,4 per cento di produttività e +2 per cento di occupazione. Secondo quanto rilevato da Prometeia, le imprese italiane divenute parte di gruppi multinazionali esteri sono cresciute sul fronte delle vendite grazie alla possibilità di servire nuovi mercati attraverso i canali di vendita dell'acquirente. La crescita di produttività è avvenuta anche in conseguenza dell'adozione di sistemi più efficienti di organizzazione del lavoro, senza tuttavia che questo abbia comportato perdite di occupazione. Al contrario, gli aumenti delle quote di mercato hanno consentito la crescita del numero di lavoratori, migliorando di fatto il rapporto dell'impresa con il territorio d'insediamento.

25

Nei paragrafi che seguono ci concentreremo sull'impatto occupazionale diretto delle imprese multinazionali, assumendo comunque che esso costituisca solo una parte degli effetti generati dagli investimenti esteri. Verrà considerata innanzitutto l'occupazione generata in Italia dalle multinazionali estere, analizzando poi anche la situazione delle filiali all'estero delle multinazionali italiane. Verranno infine esposti i risultati di un'analisi sulla composizione qualitativa dell'occupazione nelle imprese italiane a controllo estero. Questa analisi è stata realizzata grazie alla combinazione di due fonti informative originali quali la banca dati Reprint e il sistema informativo dell'Agenzia Veneto Lavoro. A questa analisi comparativa sui comportamenti occupazionali delle multinazionali a controllo estero rispetto alle imprese uni-nazionali è stata affiancata un'elaborazione sui dati territoriali per indagare anche gli effetti indiretti degli investimenti esteri sul mercato del lavoro. I risultati convergono nell'evidenziare i benefici sull'occupazione dell'apertura internazionale delle economie locali.

LE MULTINAZIONALI ESTERE IN ITALIA

26

Il ruolo delle multinazionali italiane ed estere nel sistema economico nazionale può essere valutato attraverso due distinte rilevazioni statistiche, che differiscono tra di loro per metodologia e copertura del fenomeno ma che analizzate congiuntamente consentono di valutare compiutamente le principali caratteristiche strutturali ed evolutive del fenomeno. Da un lato, le rilevazioni fornite a partire dai primi anni duemila dall'Istat sulle imprese a controllo estero residenti in Italia e su quelle all'estero controllate da imprese italiane,

che costituiscono il risultato di stime statistiche basate su una rilevazione campionaria (23). Dall'altro, le analisi sull'attività delle imprese italiane a partecipazione estera e delle imprese estere a partecipazione italiana contenute nei rapporti "Italia Multinazionale" promossi a partire dalla metà degli anni Ottanta dal CNEL e in seguito dall'ICE (24). Queste ultime analisi si basano sulla banca dati Reprint, frutto di un progetto di ricerca ormai trentennale sviluppato da R&P in collaborazione con il Politecnico di Milano e l'Università degli Studi di Brescia, che censisce le imprese italiane partecipate da multinazionali estere e le imprese estere partecipate da multinazionali italiane.

27

Come detto, le due fonti presentano alcune importanti differenze di natura metodologica. Va osservato in primo luogo come l'indagine Istat si estenda a tutti i settori di attività economica, mentre il campo di rilevazione della banca dati Reprint si concentra sulle attività industriali (industria estrattiva, manifattura, costruzioni, *utilities*) e sui servizi reali che le supportano (commercio all'ingrosso, logistica e trasporti, servizi ICT, altri servizi alle imprese). Rimangono dunque escluse da questa rilevazione le attività agricole, il commercio al dettaglio, i servizi bancari, assicurativi, finanziari e immobiliari e i servizi sociali e personali (25). D'altro canto, l'indagine Istat riguarda le sole imprese italiane a controllo estero ed estere a controllo italiano, mentre la banca dati Reprint ha il pregio di censire anche le partecipazioni paritarie e di minoranza, purché classificabili come "investimenti diretti esteri" (26), le quali rappresentano una componente non trascurabile del fenomeno. Inoltre, la banca dati Reprint fornisce informazioni di dettaglio sull'origine e la destinazione geografica delle partecipazioni, mentre Istat fornisce solo poche informazioni sui principali paesi di origine e destinazione degli investimenti e non rende disponibile alcuna informazione sulla distribuzione interna al territorio italiano. Infine, la banca dati Reprint consente di elaborare informazioni sulle nuove partecipazioni e le dismissioni operate anno per anno.

28

Secondo Istat, a fine 2014 erano attive in Italia 13.569 imprese a controllo estero (Istat, 2016); tali imprese occupavano circa 1.227.000 addetti, pari al 7,6 per cento del totale nazionale. Le imprese a controllo estero hanno contribuito nel 2014 al 17,8 per cento del fatturato complessivo dell'industria e dei servizi, al 14,1 per cento del valore aggiunto (e dunque del Pil) e al 14,6 per cento degli investimenti. Di particolare rilievo è il contributo

(23) In particolare, le statistiche relative alle imprese italiane a controllo estero sono rese disponibili a partire dall'anno 2001; le statistiche relative alle imprese estere a controllo italiano a partire dall'anno 2007.

(24) Il più recente Rapporto è pubblicato in Mariotti et al. (2016).

(25) È tuttavia allo studio l'allargamento del campo di osservazione della banca dati anche ai settori attualmente non coperti, con l'unica esclusione dei servizi finanziari e immobiliari.

(26) Sono dunque considerate anche le joint venture paritarie e le partecipazioni di minoranza, con esclusione delle partecipazioni di natura prettamente finanziaria.

delle imprese a controllo estero alla spesa nazionale in ricerca e sviluppo (23,9 per cento) e all'interscambio commerciale, dato che esse attivano oltre un quarto delle esportazioni nazionali di merci (27,4 per cento) e quasi la metà delle importazioni (46,5 per cento). Un confronto puntuale tra i dati Istat e la banca dati Reprint è possibile con riferimento all'industria manifatturiera, settore su cui si concentrano le analisi svolte nei prossimi paragrafi. Secondo Istat, a fine 2014 erano attive in Italia 3.080 imprese manifatturiere a controllo estero, con 423.681 addetti e un fatturato di poco inferiore a 180 miliardi di euro; alla stessa data, la banca dati Reprint censiva 2.730 imprese manifatturiere a controllo estero, con 444.414 addetti e un fatturato di circa 186 miliardi di euro. Le differenze tra le due fonti, legate anche alle diverse metodologie di rilevazione, sono dunque contenute nell'intorno del 5 per cento in termini di numero di addetti e del 3 per cento in termini di fatturato. Va detto inoltre che la banca dati Reprint censisce anche 326 imprese manifatturiere italiane con investitori esteri che detengono quote minoritarie o pari al 50 per cento; esse contano oltre 57mila addetti e nel 2014 hanno fatturato circa 35 miliardi di euro.

29

Nell'industria manifatturiera, gli addetti delle imprese a controllo estero rappresentano l'11,6 per cento dell'occupazione complessiva del comparto in Italia. L'incidenza delle multinazionali estere sull'occupazione nazionale assume particolare rilievo nei settori caratterizzati da elevata intensità tecnologica e maggiori economie di scala, come la farmaceutica (53 per cento degli addetti dell'intero settore), la raffinazione del petrolio (40 per cento), la chimica (30,6 per cento), le apparecchiature elettriche e per uso domestico (25,3 per cento) e l'*automotive* (22,7 per cento). Assai meno rilevante risulta invece la presenza di multinazionali estere nei settori tradizionali del *made in Italy*, come legno e prodotti in legno (0,4 per cento degli addetti del settore), mobili (1,6 per cento), stampa e riproduzione di supporti registrati (3,3 per cento), abbigliamento (4,2 per cento) e tessile (4,6 per cento). Nell'ambito dei servizi, l'incidenza delle imprese a controllo estero in termini occupazionali assume i valori più elevati nei servizi d'informazione e comunicazione (16 per cento degli addetti), nelle attività finanziarie e assicurative (11,6 per cento), nel noleggio, agenzie di viaggio e servizi alle imprese (11,5 per cento) e nell'intermediazione commerciale (9 per cento).

La dinamica dell'occupazione presso le imprese manifatturiere a controllo estero nel periodo 2007-2014 evidenzia un andamento negativo (-9,2 per cento), che in ogni caso risulta di gran lunga migliore rispetto al crollo avvenuto nello stesso periodo nell'insieme dell'industria manifatturiera italiana (-20,6 per cento). Considerando anche i servizi, nel complesso delle imprese a controllo estero il calo dell'occupazione si riduce all'1,6 per cento, a fronte di un -8,1 per cento per l'insieme dell'economia italiana (tavola 5). Questi dati evidenziano peraltro come siano del tutto infondate le tesi di chi paventa l'esistenza di un "supermercato Italia", in cui le multinazionali estere si starebbero impadronendo dei principali asset industriali del paese.

30

Il confronto tra la componente a controllo nazionale e quella a controllo estero del sistema produttivo mette in luce differenze sostanziali di performance economica, con divari assai rilevanti in termini di produttività del lavoro e redditività. In particolare, valore aggiunto per addetto, investimenti per addetto e incidenza del margine operativo lordo sul valore aggiunto sono sostanzialmente doppi nelle imprese a controllo estero rispetto alle imprese a controllo nazionale, mentre la spesa in attività di ricerca e sviluppo è quasi quattro volte più alta. Anche il costo del lavoro è significativamente più elevato tanto nell'industria (oltre 57 mila euro contro 39 mila) quanto nei servizi (45 mila contro 28 mila). Tali divari si spiegano in parte con le differenze di struttura settoriale e soprattutto dimensionale (113,5 addetti nelle imprese a controllo estero rispetto a 5,2 nell'industria e 80,9 addetti rispetto a 3,0 nei servizi). Tuttavia, anche limitando l'analisi alle imprese con oltre 250 addetti, il differenziale di performance si riduce, ma non si annulla. Il valore aggiunto per addetto del sistema delle grandi imprese a controllo estero è pari a 69.300 euro, contro 57.900 euro delle imprese a controllo nazionale; l'incidenza del margine operativo netto sul valore aggiunto è pari al 34,2 per cento per le imprese a controllo estero, contro il 30,6 per cento delle imprese a controllo nazionale. Anche i livelli di produttività del lavoro e di redditività sono mediamente superiori per le imprese a controllo estero, con differenze più marcate nei comparti a maggiore contenuto tecnologico, come la chimica, l'elettronica e la meccanica strumentale. In questa comparazione vanno tuttavia considerate le differenze settoriali che, come abbiamo visto, mostrano come le multinazionali estere siano collocate su aree tecnologiche più avanzate rispetto alle specializzazioni italiane.

Tavola 5. Imprese italiane a controllo estero, 2007-2014

Anno	Addetti delle imprese italiane a controllo estero		Incidenza % su totale addetti in Italia	
	Industria manifatturiera	Totale	Industria manifatturiera	Totale
2007	466.698	1.246.794	10,1	7,1
2008	464.892	1.266.789	10,5	7,1
2009	446.527	1.221.962	10,7	7,0
2010	423.524	1.184.539	10,6	6,8
2011	421.530	1.198.130	10,7	7,1
2012	423.033	1.190.459	11,0	7,1
2013	411.209	1.172.424	11,0	7,1
2014	423.681	1.227.007	11,6	7,6

Fonte: elaborazioni su dati Istat.

LE MULTINAZIONALI ITALIANE ALL'ESTERO

31

Anche sul fronte dell'internazionalizzazione attiva emerge un quadro interessante. Secondo l'Istat a fine 2014 le multinazionali italiane controllavano 22.388 imprese localizzate in 160 diversi paesi. Tali imprese impiegavano oltre 1,8 milioni di addetti, con un fatturato complessivo di 531,4 miliardi di euro. Rapportando questi dati a quelli riferiti alle imprese presenti sul territorio nazionale si evince come gli addetti delle controllate all'estero rappresentino il 10,4 per cento dell'occupazione nelle imprese residenti in Italia, mentre il fatturato delle filiali estere rappresenta il 15,2 per cento del totale nazionale.

Nel periodo successivo alla crisi del 2008 l'internazionalizzazione attiva delle imprese italiane ha mantenuto una crescita positiva, in continuità con un andamento di lungo periodo che prosegue ormai senza interruzione dalla metà degli anni '80. Rispetto al 2007, l'occupazione delle filiali estere è cresciuta di oltre 388 mila unità, con un incremento bilanciato tra industria (circa 190 mila unità addizionali) e servizi (quasi 198 mila unità addizionali).

Con riferimento all'industria manifatturiera, Istat conta 6.474 imprese estere a controllo italiano, con oltre 856 mila dipendenti e un fatturato di 255,5 miliardi di euro. La banca dati Reprint, che considera anche le partecipazioni paritarie e minoritarie, censisce invece un totale di 8.336 imprese manifatturiere estere a partecipazione italiana, con circa 950 mila dipendenti e un fatturato di 250 miliardi di euro.

Tavola 6. Imprese estere a controllo italiano, 2008-2014

Anno	Addetti delle imprese estere a controllo italiano		Incidenza % su totale addetti in Italia	
	Industria manifatturiera	Totale	Industria manifatturiera	Totale
2008	748.056	1.495.296	16,4	8,3
2009	711.765	1.509.231	17,1	8,6
2010	749.873	1.605.146	18,7	9,3
2011	810.834	1.697.357	20,6	11,2
2012	836.631	1.753.915	21,7	10,5
2013	834.259	1.764.724	22,3	10,7
2014	856.244	1.809.414	23,4	11,2

Fonte: elaborazioni su dati Istat.

32

Significative differenze tra i settori si registrano con riferimento alla dinamica del periodo più recente (tavola 6). Con riferimento all'industria manifatturiera, tra il 2007 e il 2014 si è registrato un incremento dell'occupazione delle imprese estere a controllo italiano di circa 104 mila unità. In forte crescita l'occupazione all'estero nei mezzi di trasporto (oltre 131 mila addetti aggiuntivi), mentre saldi ampiamente positivi si registrano nelle altre industrie manifatturiere, nella meccanica strumentale, nei prodotti in gomma e plastica e

nella filiera chimico-farmaceutica. Viceversa, saldi negativi si riscontrano nella maggior parte dei settori del *made in Italy*, con una perdita di oltre 40 mila addetti all'estero nel tessile abbigliamento (che passa da 124 mila a meno di 84 mila addetti all'estero), di oltre 20 mila unità nei settori alimentare e dei minerali non metalliferi (entrambi passano da oltre 60 mila a circa 40 mila addetti all'estero), di circa 5.500 unità sia nel settore dei prodotti in cuoio, sia nel settore del legno e dei prodotti in legno. Questi andamenti evidenziano dunque negli ultimi anni come le strategie di internazionalizzazione che seguono logiche di rafforzamento delle imprese italiane nel contesto oligopolistico internazionale siano risultate largamente prevalenti sulle scelte di investimento diretto all'estero di natura delocalizzativa, che avevano in passato guidato l'espansione all'estero delle imprese italiane nei settori a più basso contenuto tecnologico.

Sempre con riferimento al periodo 2007-2014, si registra una crescita dell'occupazione delle filiali estere in tutti gli altri comparti industriali (industria estrattiva, costruzioni e utility), con un saldo complessivo positivo per oltre 125 mila addetti. Nei servizi in forte crescita come nella comunicazione e informazione e le altre attività professionali, si evidenzia un saldo aggregato positivo di quasi 150 mila addetti, anche se la situazione di partenza era modesta. Queste tendenze riflettono dunque un parziale recupero di competitività delle imprese italiane in molti settori del comparto terziario rispetto al gap che in precedenza esse avevano accumulato nei confronti dei loro *competitors* esteri.

L'IMPATTO DELLA PRESENZA MULTINAZIONALE SULLE QUALIFICHE PROFESSIONALI

33

Nei paragrafi precedenti abbiamo analizzato la consistenza occupazionale dei processi multinazionali attivi e passivi in Italia. Ma quali sono gli impatti qualitativi sul mercato del lavoro di tali processi? Ci sono, in altri termini, differenze significative nelle caratteristiche dei lavoratori occupati nelle multinazionali a controllo estero rispetto quelle locali?

In base a quanto abbiamo già ricordato a proposito della *liability of foreignness*, la risposta dovrebbe essere positiva: la necessità delle multinazionali di superare le asimmetrie informative rispetto ai *competitors* locali, incentiva ad assumere lavoratori più qualificati, con maggiore esperienza e con conoscenze specifiche del contesto. Per verificare questa ipotesi abbiamo preso in esame uno dei più accurati archivi informativi sull'occupazione esistenti in Italia, costituito dalle comunicazioni obbligatorie su iscrizioni e cessazioni lavorative raccolte dall'Agenzia Veneto Lavoro (SILV). Si tratta di un archivio amministrativo che, a partire dal 2007, rileva tutti i flussi lavorativi interni alla regione, consentendo di ricavare informazioni molto dettagliate sugli occupati di ogni impresa, quali età e qualifica professionale, titolo di studio, nazionalità. Abbiamo dunque associato l'archivio SILV con l'identificativo ricavato dal data base Reprint per individuare il gruppo di imprese residenti in Veneto controllate da multinazionali straniere. Abbiamo inoltre collegato il data set con le informazioni sui bilanci aziendali disponibili in AIDA (27).

(27) Per una più dettagliata descrizione dei dati impiegati e del modello di analisi sia consentito rinviare a M.C. Barzotto, et al. (2016).

34

Per ragioni di comparazione dei dati la nostra analisi si è limitata alle imprese manifatturiere con più di 10 addetti presenti sia alla data di inizio (2007), sia di fine periodo (2014), che in Veneto risultano 8.920. A queste si aggiungono 219 imprese industriali controllate da capitale internazionale, anch'esse presenti lungo l'arco temporale considerato. Un primo confronto fra questi due gruppi mette subito in luce una certa complementarità settoriale (tavola 7). Infatti, mentre le imprese a controllo nazionale vedono una netta prevalenza nei tipici settori di specializzazione del *made in Italy* (63 per cento del totale), le filiali delle multinazionali estere sono invece decisamente più orientate ai settori di media e alta tecnologia (67 per cento). Già questo primo risultato, per altro confermato dall'analisi a scala nazionale svolta in precedenza, suggerisce che le strategie localizzative delle multinazionali tendono a inserirsi dove esistono spazi di mercato meno presidiati dai produttori locali, con possibili effetti di complementarità produttiva e *spillover* inter-settoriali.

Tavola 7. Veneto: Composizione settoriale delle imprese manifatturiere a controllo nazionale (NATs) ed estero (FMNEs) - 2013

Classificazione OCSE	NATs		FMNEs	
	n.	%	n.	%
High-tech	357	4,00	23	10,50
Medium-high tech	2.054	23,03	101	46,12
Medium-low tech	3.517	39,43	55	25,11
Low tech	2.992	33,54	40	18,26
Totale	8.920	100,00	219	100,00

Fonte: elaborazioni su dati Reprint e AIDA.

Tuttavia, il confronto conferma anche che la comparazione dei comportamenti occupazionali fra i due gruppi non sarebbe corretta, in quanto risentirebbe di una distorsione strutturale che, più ancora della proprietà estera, potrebbe influenzarne i risultati. Abbiamo allora proceduto a selezionare un gruppo di imprese uni-nazionali più simili per settore (2 digit) e dimensione (valore del fatturato) alle filiali a controllo estero attraverso la tecnica di *propensity score matching*. Abbiamo così ottenuto un gruppo più ristretto di imprese locali con un profilo strutturale più simile a quelle multinazionali.

35

Alcuni risultati della comparazione sono presentati nella tavola 8 e nel grafico 18, dove è possibile verificare anche la situazione prima del controfattuale. Si può dunque osservare che nelle imprese controllate da multinazionali estere c'è una quota significativamente maggiore di lavoratori qualificati (dirigenti, quadri e tecnici) e con maggiore esperienza

Tavola 8. Veneto: Analisi controfattuale Propensity Score Matching delle imprese manifatturiere a controllo nazionale (NATs) ed estero (FMNEs)

Variabile	NAT s	FMNEs	ATT	Std. Err.	Sign.
Quota di lavoratori con qualifiche elevate	637	173	0,048	0,235	Sig.
Quota di lavoratori con meno di 30 anni	637	173	-0,053	0,0126	Sig.
Quota di lavoratrici donne	637	173	0,0334	0,0186	Not Sig.
Quota di lavoratori stranieri	637	173	-0,0294	0,0105	Sig.
Costo del lavoro per occupato	637	173	7,079	1,086	Sig.
Valore aggiunto per occupato	637	173	-0,414	3,123	Not Sig.
Rendimento sul capitale investito	637	173	36,417	26,160	Not Sig.
Margine operativo per addetto	637	173	-6,657	3,143	Sig.

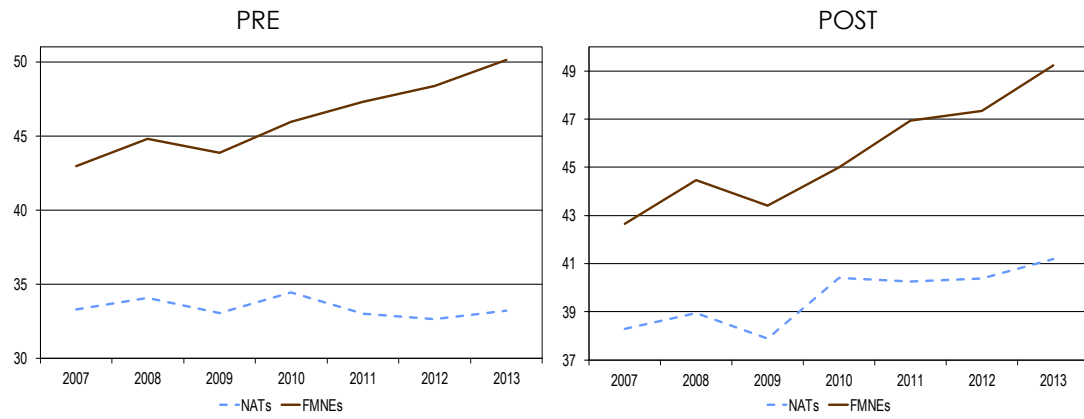
Fonte: elaborazioni su dati Reprint e AIDA.

(over 30), che giustificano anche il più elevato costo unitario del lavoro. In realtà, il maggior costo del lavoro dovrebbe derivare soprattutto da una più elevata produttività per addetto, valore che tuttavia non appare distinguere in modo significativo le multinazionali dal corrispondente gruppo di controllo di imprese locali. L'analisi della redditività – misurata dal risultato operativo della gestione caratteristica sugli addetti e sul capitale investito – mostrerebbe che le imprese nazionali appaiono addirittura più profittevoli di quelle a controllo estero. Questo risultato, che nell'analisi *p-score matching* emerge come statisticamente significativo, può avere diverse spiegazioni. Una è senz'altro collegata alle strategie fiscali dei gruppi multinazionali, i quali, com'è noto, tendono a sovra-caricare i costi dei beni prodotti nelle filiali localizzate in Paesi, come l'Italia, a più alta imposizione, riducendo fittiziamente i margini. Per quanto queste strategie di *transfer pricing* siano diffuse, va anche ricordato che leggi e controlli fiscali le rendono oggi molto meno agevoli di un tempo. C'è dunque anche un altro motivo che può spiegare la minore redditività a fronte di livelli di produttività sostanzialmente allineati, ed è la maggiore condivisione con il lavoro del valore aggiunto creato, confermata del resto dal più elevato costo unitario del lavoro. A questo è da aggiungere che nelle filiali a controllo estero risulta una minore incidenza di lavoratori stranieri i quali, almeno in Italia, occupano funzioni a bassa qualificazione e, di conseguenza, più difficilmente impiegabili nelle attività richieste in Veneto dalle multinazionali.

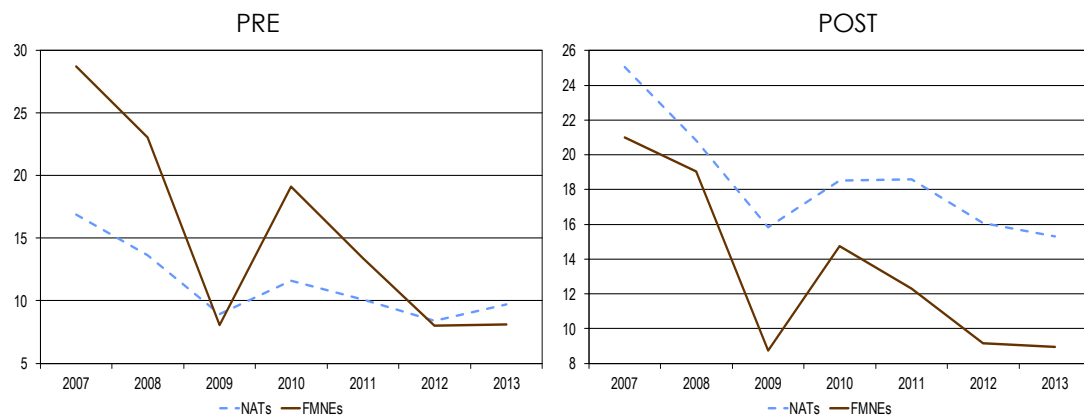
In definitiva, dalla nostra analisi emerge che le imprese a controllo estero tendono a occupare figure professionali più elevate rispetto alle imprese locali, valorizzando il capitale umano anche attraverso remunerazioni più elevate. È invece minore la presenza di lavoratori stranieri e di giovani al di sotto dei trent'anni, a conferma che le imprese a controllo estero hanno bisogno di addetti con esperienza e competenze specifiche anche per superare la *liability of foreignness*.

Grafico 18. Veneto: Analisi descrittive pre e post-controfattuale su imprese manifatturiere a controllo nazionale (NATs) ed estero (FMNEs)

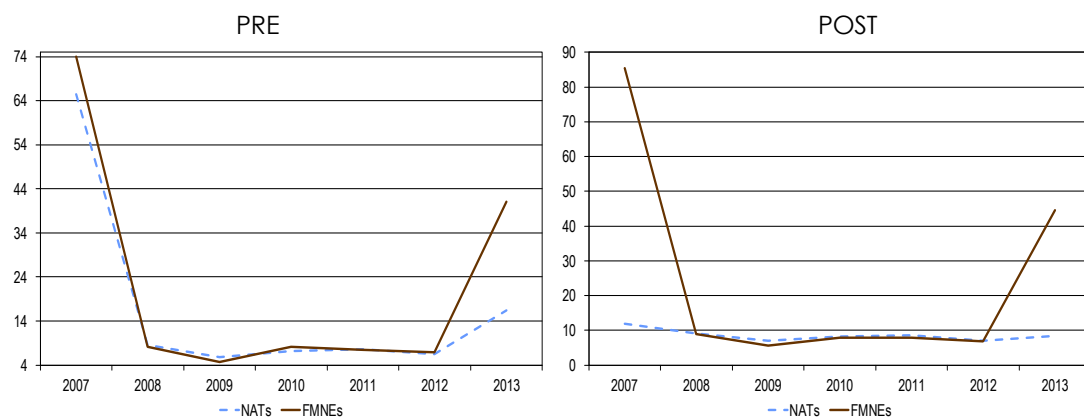
COSTO DEL LAVORO PER OCCUPATO



REDDITIVITÀ (Margine operativo per addetto)



REDDITIVITÀ (ROI)



36

L'analisi fin qui svolta ha il limite di fermarsi agli impatti sulla singola impresa a controllo estero. Cosa succede se si estende l'analisi al mercato locale del lavoro? In altri termini, dobbiamo chiederci se sia possibile riscontrare effetti della presenza multinazionale sulle qualifiche professionali anche a livello più generale del tessuto produttivo. Per rispondere a tali domande abbiamo utilizzato i dati Istat su produzione industriale e occupazione a base provinciale con l'aggiunta di variabili sull'intensità multinazionale (quota di impianti produttivi a controllo estero sul totale delle imprese del settore, fonte Reprint), l'apertura commerciale (valore delle importazioni, Istat Coeweb 2012), la capacità innovativa (numero brevetti, Ocse 2012) e la qualità istituzionale (Lasagni, Nifo, Vecchione 2015). Ogni sistema produttivo locale viene definito dalla combinazione di settore industriale (nove in base alla nostra classificazione) e provincia (110). L'obiettivo è spiegare la quota di figure professionali qualificate (dirigenti, quadri e tecnici) di ogni sistema produttivo in base alle variabili strutturali richiamate sopra. I risultati del modello di regressione sono riportati nella tavola 9, da cui emerge come in qualsiasi combinazione delle variabili l'intensità multinazionale sia positiva e significativa nello spiegare la domanda di qualifiche professionali più elevate. Altre variabili che contribuiscono a qualificare il mercato del lavoro sono comunque l'apertura commerciale, il grado di innovazione e la qualità istituzionale.

Tavola 9. Quota di occupazione delle figure professionali qualificate nei sistemi produttivi locali italiani (provincia-settore) – Analisi di regressione multipla

Quota stabilimenti esteri sul totale imprese	0,005***	0,005***	0,004***	0,004***	0,028***	0,002**
Investimenti fissi lordi	0,005***		0,004***		0,004***	0,006***
Valore aggiunto		0,005***		0,006***		
Quota export su valore aggiunto	0,007***	0,009***	0,006***	0,007***	0,006***	0,006***
Brevetti	1,737***		1,881***		1,894***	
Indice qualità istituzionale	0,011***	0,013***	0,013***	0,014***	0,0	0,0
Intensità distrettuale	Si	Si	Si	Si	Si	Si
Settori	No	No	Si	Si	Si	Si
Macro Aree	No	No	No	No	Si	Si
Costante	-0,088***	-0,117***	-0,046***	-0,072***	-0,034***	-0,057***
Numero di osservazioni	916	916	916	916	916	916
Probabilità	0	0	0	0	0	0
R ² corretto	0,32	0,3	0,5	0,49	0,52	0,51

È tuttavia evidente come l'insieme di queste variabili contribuisca a definire i caratteri di un ambiente economico attrattivo, nel quale la maggiore presenza multinazionale estera ne è, da un lato, l'esito emergente ma, dall'altro, anche un importante fattore di rafforzamento.

CONCLUSIONI E IMPLICAZIONI DI POLICY

37

I risultati dell'analisi svolta in questo capitolo mostrano come la presenza multinazionale costituisca un importante fattore di modernizzazione e sviluppo delle economie locali. L'evidenza empirica sembra sostenere che gli investimenti esteri hanno contribuito a rafforzare, non certo indebolire o erodere, i beni comuni industriali sui quali si fondano le produzioni del *made in Italy*. Le multinazionali a controllo estero tendono infatti a concentrarsi in settori diversi da quelli di specializzazione dell'industria italiana, contribuendo a sviluppare una complementarità produttiva e ad arricchire la varietà delle economie locali. Soprattutto, le multinazionali estere forniscono maggiori sbocchi professionali alle figure più qualificate, riducendo per contro la domanda di lavoratori stranieri per le mansioni *unskilled*. I risultati sono statisticamente significativi sia a livello aziendale, sia prendendo in esame il sistema produttivo locale, dove la presenza multinazionale si associa anche a una maggiore intensità innovativa e a una maggiore qualità istituzionale.

Il problema è semmai che tale presenza risulta in Italia ancora limitata e, almeno in termini di occupati, in calo dal 2008. Inoltre, in base ad alcune recenti ricerche, si sta riducendo la propensione delle imprese a controllo estero ad investire su alcune funzioni strategiche, come la ricerca e lo sviluppo tecnologico in cooperazione con imprese e istituzioni locali (Cozza, Zanfei 2016). Le ragioni della scarsa attrattività italiana per gli investimenti diretti esteri sono abbastanza note: dalla frammentazione amministrativa al cattivo funzionamento della giustizia, dalla vischiosità degli assetti proprietari delle imprese al prevalere nelle grandi aziende di relazioni industriali conflittuali, per non dire della carenza infrastrutturale e, in alcune aree del Paese, dei problemi di sicurezza e tutela dei diritti di proprietà. A tutto questo contribuisce tuttavia anche un atteggiamento culturale che, se proprio non ostile, è risultato spesso scettico e sospettoso sugli effetti della presenza estera nel territorio nazionale. Modificare questo atteggiamento è dunque un passaggio fondamentale per organizzare una efficace politica di attrazione degli investimenti esteri come parte di una politica per lo sviluppo e l'innovazione industriale, nonché per la qualità dell'occupazione nel nostro paese.

RIFERIMENTI BIBLIOGRAFICI

- Balassa B., Bauwens L. (1988), "The Determinants of Intra-European Trade in Manufactured Goods", *European Economic Review*, 32, pp. 1421-1437.
- Barba Navaretti G., Venables A.J. (2004), *Multinational Firms in the World Economy*, Princeton N.J., Princeton University Press.
- Barzotto M.C., Corò G., Mariotti I., Mutineli M.A. (2016), *The impact of Foreign Multinational Firms on host country labour markets A counterfactual analysis on a regional manufacturing system in Italy*, Paper cMET05.
- Castellani D., Zanfei A. (2006), *Multinational firms, Innovation and productivity*. Edward Elgar, USA.
- Corò G. (2013), "I sistemi locali nelle catene globali del valore", *Rivista di economia italiana*, 1.
- Cozza C., Perani G., Zanfei A. (2016), *Are multinationals better at creating technical linkages with local firms and institutions?*, Paper presented at the SIEPI Conference, Palermo.
- Cozza C., Zanfei A. (2016), "Multinazionali e creazione di legami con imprese e università in Italia", in ITA, *L'Italia nell'economia internazionale. Rapporto ICE 2015-16*, Italian Trade Agency, Roma
- Dunning J.H. (1993), *Multinational Enterprises and the Global Economy*. Wokingham, England and Reading: Addison Wesley.
- Ebenstein A., Harrison A., McMillan M., Phillips S. (2014), "Estimating the impact of trade and offshoring on American workers using the current population surveys", *Review of Economics and Statistics*, Vol. XCVI.
- Giangaspero G., Repole M. (2016), "Le quote di mercato dei principali paesi europei: un'analisi constant-market-shares", in ITA, *L'Italia nell'economia internazionale. Rapporto ICE 2015-2016*, Italian Trade Agency, Roma, pp. 102-106.
- Giunta A., Rossi S. (2017), *Che cosa sa fare l'Italia. La nostra economia dopo la grande crisi*, Laterza, Bari.
- Hoekman B. (a cura di) (2015), *The Global Trade Slowdown: A New Normal?*, Vox EU E-book. London, Center for Economic Policy Research Press.
- Iammarino S., McCann P. (2013), *Multinationals and Economic Geography. Location, Technology and Innovation*, Edward Elgar, Cheltenham, UK.
- Iapadre L. (2001), "Measuring International Specialisation", *International Advances in Economic Research*, Vol. 7, n. 2, pp. 173-183.
- Iapadre L. (2011), "Trade and Employment in Italy", *OECD Trade Policy Working Papers*, No. 126, OECD Publishing.
- ICE (2016), *L'Italia nell'economia internazionale. Rapporto ICE. Edizione celebrativa*, International Trade Agency, Roma, 2016, <http://actea.ice.it/studi.aspx>
- letto-Gillies G. (2012), *Transnational corporations and international production: concepts, theories and effects*, Edward Elgar, Cheltenham, UK.
- IMF (2016), "Global Trade. What's behind the Slowdown", *World Economic Outlook*, Chapter 2, October 2016.
- Istat (2016), *Struttura e competitività delle imprese multinazionali – Anno 2014*, 29 novembre 2016.

- Lafay J. (1992), "The Measurement of Revealed Comparative Advantages," in M. G. Dagenais e P-A. Muet (a cura di), *International Trade Modelling*, London: Chapman & Hall, pp. 209-234.
- Lasagni A., Nifo A., Vecchione G. (2015), "Firm Productivity and Institutional Quality: Evidence from Italian Industry", *Journal of Regional Science*, Vol. 55, No. 5.
- Mariotti S., Mutinelli M., Sansoucy L. (2014), *Italia Multinazionale 2014, Le partecipazioni italiane all'estero ed essere in Italia*, Soveria Mannelli: Rubbettino Editore.
- Pesaran M. (2004), "General Diagnostic Tests for Cross-Section Dependence in Panels", *Cambridge Working Papers in Economics*, No. 0435, Faculty of Economics, University of Cambridge.
- Prometeia (2014), *L'impatto delle acquisizioni dall'estero sulla performance delle imprese italiane*, Rapporto ITA-ICE
- Reed W. R., Ye H. (2011), "Which panel data estimator should I use?", *Applied Economics*, 43.
- Richards J., Schaefer E. (2016), *Jobs Attributable to Foreign Direct Investment in the United States*, Industry and Analysis Economics Briefs, Office of Trade and Economic Analysis, US.
- R&P-Ricerche e Progetti (a cura di) (2016), *Italia Multinazionale 2016 – Rapporto di aggiornamento*, Roma: Agenzia ICE, 2016.
- Santomartino V. (2014), "Il modello di specializzazione commerciale dell'economia italiana: evoluzione recente e confronto con gli altri principali paesi dell'area euro", in ICE, *L'Italia nell'economia internazionale, Rapporto ICE 2013-2014*, Italian Trade Agency, Roma, 2014.