

# Apertura internazionale e cambiamento strutturale nel sistema manifatturiero del Nord Est

Giancarlo Corò, Marina Schenkel, Mario Volpe

Università di Venezia, Università di Udine, Università di Venezia

**Classificazione JEL:** F140; F230; L160

## 1. INTRODUZIONE

Questo lavoro propone un contributo di analisi sull'evoluzione dei modelli di internazionalizzazione delle imprese del Nord Est (area che qui viene identificata con le regioni del Veneto, del Friuli Venezia Giulia e del Trentino Alto Adige), interrogandosi, in particolare, sui processi di convergenza con le altre aree del Paese e sui possibili cambiamenti rispetto alle traiettorie di sviluppo intraprese nelle fasi precedenti. Si tratta di un aspetto delle trasformazioni sociali e produttive che è stato finora poco analizzato nel contesto di questa economia regionale, ma che riteniamo stia in realtà assumendo un rilievo sempre più critico, perciò meritevole di maggiore attenzione.

In un precedente articolo (Corò *et al.*, 2007) ci eravamo posti di fronte ad un problema in parte diverso. Ci si chiedeva, infatti, se la prolungata fase di stagnazione precedente alla crisi finanziaria del 2008 (50 mesi fra il 2000 e la fine del 2005) aveva mutato i caratteri dell'identità industriale del Nord Est costruita durante il lungo periodo di crescita iniziato negli anni Settanta, e in che misura i fenomeni di *path dependency* stavano condizionando la capacità di adattamento al nuovo scenario competitivo.

In base ai dati analizzati alcune specificità del «modello» sociale e produttivo del Nord Est appaiono persistere e sembrano difficilmente modificabili,

*I dati utilizzati nel presente lavoro sono di fonte Istat, e relativi all'indagine Statistiche Strutturali delle imprese. Le elaborazioni sono state condotte presso il Laboratorio per l'Analisi dei Dati ELEMENTARI dell'Istat e nel rispetto della normativa in materia di tutela del segreto statistico e di protezione dei dati personali.*

*I risultati e le opinioni espresse sono di esclusiva responsabilità degli autori e non costituiscono statistica ufficiale.*

almeno nel breve-medio termine: la forte base manifatturiera, l'alta densità di piccole e medie imprese, la specializzazione in prodotti tradizionali e di media tecnologia. Sintomi di più rapida trasformazione manifestano invece i processi di apertura internazionale dell'economia, che accentuano la differenziazione nel sistema produttivo e tendono a produrre fenomeni di divergenza fra le strategie delle imprese e le dinamiche territoriali. Per tale motivo risulta giustificata la scelta di iniziare da qui l'analisi della metamorfosi in corso.

L'analisi delle caratteristiche dell'internazionalizzazione risulta cruciale anche rispetto ad un'altra questione: in che misura l'emergere di individualità strategiche – rappresentate, in particolare, dalle imprese leader dei distretti – rende sempre meno distinguibile la specificità locale dei processi di sviluppo? In altre parole, fino a che punto l'estensione transnazionale delle reti a cui partecipano le imprese ha reso marginale il riferimento al territorio di origine?

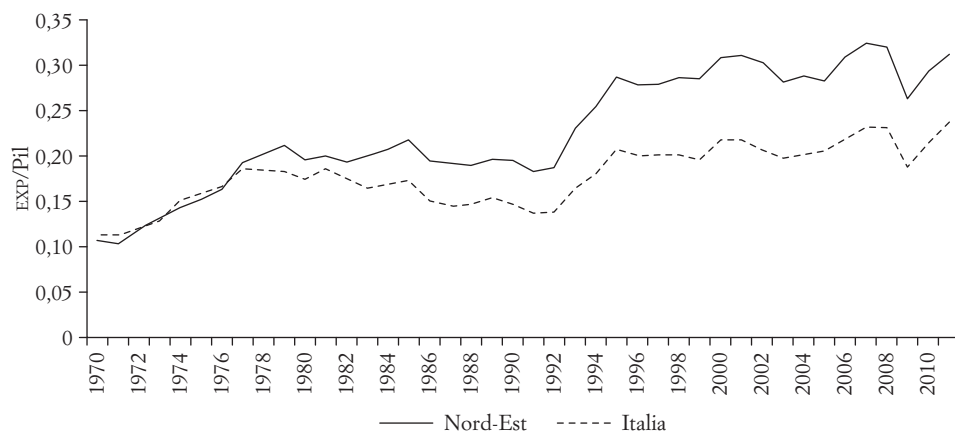
Alcuni risultati delle nostre ricerche, tuttora in corso, confermano questa impostazione. Dall'analisi *cross-section* di un database Istat contenente informazioni su un panel chiuso di imprese manifatturiere nel periodo 2001-2008, si rileva che, oltre a produttività e investimenti, il grado di internazionalizzazione ha una relazione positiva con varie misure della redditività di impresa (Corò *et al.*, 2011).

Partendo da questa impostazione, il presente lavoro si articolerà nel modo seguente: nei successivi paragrafi 2 e 3 sarà analizzata l'evoluzione dell'apertura commerciale delle imprese del Nord Est dalla differenziazione degli anni Settanta e Ottanta al processo di allineamento in corso; saranno quindi esposti nel paragrafo 4 i primi risultati di un'analisi basata sul nuovo archivio Istat delle imprese italiane residenti all'estero, attraverso il quale si è cercato di studiare le specificità del modello di internazionalizzazione produttiva del Nord Est. Nel paragrafo 5 vengono tratte alcune prime conclusioni.

## 2. CONDIZIONI DELLA PRIMA FASE DI APERTURA INTERNAZIONALE

A partire dagli anni Settanta l'economia del Nord Est inizia a manifestare una crescente apertura sui mercati internazionali. Prima di allora, il volume delle esportazioni sul valore aggiunto risultava inferiore al profilo medio nazionale. Nei primi due decenni del dopoguerra a guidare l'esplorazione dei mercati esteri sono state, com'è noto, le imprese del triangolo industriale, in particolare quelle collocate nell'asse Torino-Milano. Ma nella seconda metà degli anni Settanta anche nel sistema produttivo del Nord Est prende avvio un processo di crescente apertura commerciale, che prosegue a tassi superiori alla media nazionale negli anni Ottanta e manifesta poi un vero e proprio salto di scala nella prima metà degli anni Novanta. È in questo periodo che la propensione all'export balza dal 20 al 30 per cento, e il Veneto diventa a tutti gli effetti la seconda regione italiana, dopo la Lombardia, per valori esportati. Il processo di apertu-

FIG. 1. Propensione all'export: Nord Est e Italia



ra non si ferma con l'entrata dell'Italia nel regime dell'Euro, anche se a partire dal 1998 la tendenza dell'export non sembra differenziarsi in misura significativa dalla media nazionale, e risente in misura sensibile sia della variazione dei tassi di cambio, sia delle fasi di variabilità della congiuntura mondiale (fig. 1.).

Le ragioni che possono spiegare la crescente capacità di apertura dell'economia del Nord Est sono diverse. Un ruolo importante è stato senza dubbio quello delle svalutazioni monetarie. Il nuovo regime di cambi liberi conseguente alla fine degli accordi di Bretton Woods inizia a dispiegare i suoi effetti nella prima metà degli anni Settanta, offrendo anche alle piccole e medie imprese italiane condizioni molto favorevoli alle esportazioni. I tassi di crescita reale dell'export diventano subito rilevanti, con incrementi superiori al 20 per cento annuo. Nella seconda metà degli anni Settanta la crescita complessiva delle esportazioni del Nord Est registra in un solo quinquennio un aumento del 68 per cento a prezzi costanti, trenta punti superiore alla media nazionale. Nel corso degli anni Ottanta, quando entra in funzione il sistema di cambi imperniato sulla banda di oscillazione attorno al marco, i tassi di crescita delle esportazioni rallentano, ma rimangono comunque positivi, rimanendo però sempre superiori alla media nazionale, e accentuando così il divario nel livello di apertura dell'economia. Alla fine degli anni Ottanta la propensione all'export segna in Italia il 14 per cento, ma nel Nord Est raggiunge il 20 per cento. In questo periodo arrivano al pettine anche alcuni nodi dell'economia italiana – crescita del debito pubblico, differenziale inflattivo con la Germania, dualismo fra settori esposti alla concorrenza e settori protetti – che porteranno alla crisi del 1992, quando viene decisa la sospensione della Lira dal Sistema Monetario Europeo. La manovra di svalutazione operata nell'autunno di quell'anno – valutabile nell'ordine del 10 per cento,

al netto del differenziale di inflazione accumulato – rappresenta una forte spinta alle esportazioni che, come abbiamo già ricordato, mostrano un vero e proprio balzo in avanti, con crescite annue a due cifre che si ripetono per tre anni successivi. Anche in questa fase l'economia del Nord Est si mostra più reattiva della media nazionale. Le imprese di quest'area godono infatti di alcune condizioni favorevoli, che possono spiegare la maggiore capacità di penetrazione nei mercati esteri. Innanzitutto, dopo due decenni di apertura internazionale, le imprese hanno accumulato conoscenze specifiche che possono essere sfruttate appieno quando si apre la finestra di opportunità della svalutazione. Anche se non sempre l'attività esportativa comporta investimenti diretti all'estero, tuttavia l'acquisizione di conoscenze di tipo economico, normativo e relazionale sui diversi mercati costituisce comunque un *sunk cost* di entrata. In presenza di volumi crescenti di vendita, tale costo tende evidentemente ad avvantaggiare le imprese che già esportano, o che possono più facilmente ottenere, tramite diversi canali di diffusione, le conoscenze critiche.

In secondo luogo, non va dimenticato che durante gli anni Ottanta il regime di cambi fissi aveva costretto le imprese esposte alla concorrenza internazionale ad effettuare recuperi di produttività per riequilibrare la dinamica sfavorevole dell'inflazione, dovuta ai costi crescenti del lavoro e alla scarsa efficienza del sistema delle infrastrutture (trasporti, comunicazioni, energia, ecc.). La svalutazione si innesta così in un sistema manifatturiero diventato, per necessità, molto reattivo, accrescendo subito la competitività delle imprese già presenti sui mercati esteri.

In terzo luogo entra in campo anche il nuovo posizionamento geo-economico. Dopo la caduta del Muro di Berlino, si aprono nell'Europa orientale aree di mercato che per molto tempo erano rimaste chiuse agli scambi con le economie occidentali. Questo scenario fornisce al Nord Est una centralità in Europa che prima non aveva, favorendo lo sviluppo di relazioni commerciali e produttive che assumono ben presto dimensioni rilevanti: già alla fine degli anni Novanta l'export verso l'Europa orientale supera i quattro miliardi di euro, un valore equivalente a quello di altri importanti partner commerciali quali Usa o Francia. Inoltre, a partire dalla seconda metà degli anni Novanta, verso l'Europa orientale e in particolare i Balcani, cresce sensibilmente anche il flusso delle importazioni, come conseguenza del peso sempre maggiore dell'*outsourcing* internazionale della manifattura. Le esportazioni vengono dunque spinte anche dagli scambi collegati al traffico di perfezionamento, che per alcuni settori movimentano volumi molto significativi (Corò, Volpe 2006).

Con l'entrata nel regime dell'Euro questa situazione tende a modificarsi. Da un lato la competitività delle esportazioni risente in misura sensibile dell'apprezzamento dell'euro rispetto al dollaro, dall'altro si accentua ulteriormente il processo di internazionalizzazione produttiva, con aumenti sia del valore delle importazioni di semilavorati e prodotti finiti, sia del servizio diretto sui mercati finali dai luoghi di produzione estera. Cambia inoltre la geografia dei mercati, con un progressivo spostamento verso oriente delle

relazioni commerciali, che fanno fronte al rallentamento degli scambi all'interno dell'UE: nel periodo 1999-2009 il tasso medio annuo di crescita delle esportazioni verso l'Asia è da due a tre volte superiore a quello verso la zona Euro. Tale cambiamento si accompagna anche ad una modifica della struttura settoriale del commercio estero, con una brusca frenata dei prodotti «tradizionali» del sistema moda e dell'arredo-casa, e una crescita, invece, dei beni di capitale e dei prodotti a media tecnologia – soprattutto lavorazioni in metallo, macchinari, apparecchi elettrici e sostanze chimiche – particolarmente richiesti nelle nuove piattaforme in espansione delle economie emergenti. A questo quadro va aggiunta l'ottima performance dei prodotti alimentari, soprattutto del comparto vitivinicolo, il cui tasso di crescita sui mercati esteri risulta, nell'ultimo decennio, doppio rispetto la media.

### 3. TENDENZE ALL'ALLINEAMENTO COMMERCIALE

All'interno di questo quadro, un aspetto su cui è utile soffermarsi è il progressivo allineamento del profilo internazionale del Nord Est a quello nazionale, che contribuisce a ridurre le differenze complessive di crescita dell'intera economia regionale. Misurando tali differenze con gli scarti quadratici medi dei tassi di crescita del PIL nell'arco del quinquennio, è evidente la relazione fra i periodi di maggiore sviluppo dell'export e l'aumento della divergenza nella dinamica dell'economia (fig. 2).

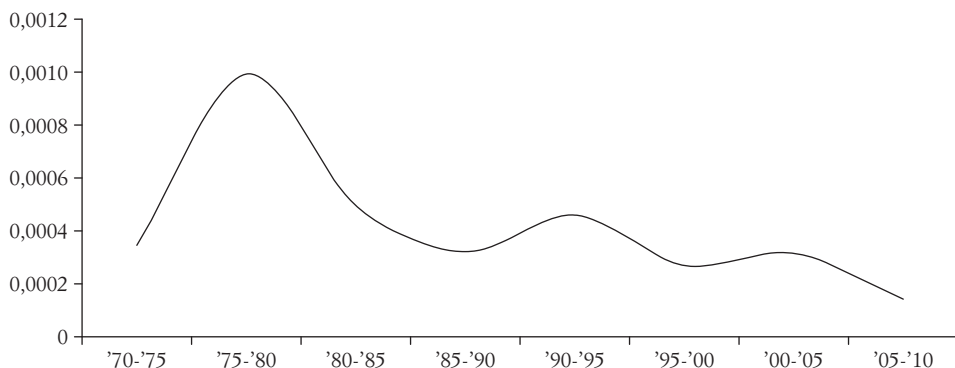
Il punto di massima divergenza si raggiunge infatti alla fine degli anni Settanta, quando prende corpo la prima ondata del processo di apertura commerciale del Nord Est. La discesa dell'indice di divergenza viene interrotta solo quando entra in gioco la seconda ondata dell'export, che avviene dopo la svalutazione del 1992. Dalla seconda metà degli anni Novanta la convergenza è sempre più evidente.

Oltre alle dinamiche del Pil, la convergenza riguarda i tassi di variazione aggregata dell'export, che a partire dal 2000 mostrano le stesse tendenze della media italiana, con un leggero svantaggio per il Nord Est. Una tendenza analoga si riscontra anche nella geografia e nella struttura del commercio internazionale, le cui differenze regionali si riducono sensibilmente. Calcolando un semplice indice di dissimilarità delle esportazioni<sup>1,2</sup>, si può osservare che nel

<sup>1</sup> I dati utilizzati nel presente lavoro sono di fonte Istat, e relativi all'indagine Statistiche Strutturali delle imprese. Le elaborazioni sono state condotte presso il Laboratorio per l'Analisi dei Dati ELEMENTARI dell'Istat e nel rispetto della normativa in materia di tutela del segreto statistico e di protezione dei dati personali. I risultati e le opinioni espresse sono di esclusiva responsabilità degli autori e non costituiscono statistica ufficiale.

<sup>2</sup> L'indice è misurato con la seguente formula:  $Dis_t X = \sum_j (X_{reg,j} / X_{reg,Tot} - X_{(N-reg),j} / X_{(N-reg),Tot})^2$ , dove  $X_{reg,j}$  è il valore delle esportazioni regionali nel settore  $j$  all'anno  $t$ ;  $X_{reg,Tot}$  è il va-

FIG. 2. Scarti quadratici cumulati a cinque anni fra tassi di crescita Nord Est-Italia



2009 le aree di destinazione dei flussi provenienti dal Nord Est sono molto più convergenti con quelle del resto dell'Italia rispetto a dieci anni prima. Lo stesso non sembra accadere per le importazioni, ma si tratta di un risultato distorto dagli approvvigionamenti energetici, che hanno scarso peso nel Nord Est. Se infatti si restringe il campo di osservazione ai settori manifatturieri, la riduzione dell'indice di dissimilarità è maggiore per le importazioni che per le esportazioni (tabb. 1 e 1bis).

Questo risultato può essere spiegato dalla crescita delle importazioni dall'Asia e dai processi di *outsourcing* internazionale nell'Europa centro-orientale e nel bacino del Mediterraneo, che evidentemente hanno caratterizzato diversi distretti produttivi. Più in generale, si può tuttavia affermare che il fenomeno di apertura internazionale tende a modificare il sistema di divisione «regionale» del lavoro costruito nelle fasi precedenti dello sviluppo economico nazionale. In presenza di un mercato relativamente chiuso, le economie regionali tendono a specializzarsi in relazione ai vantaggi comparati interni al sistema nazionale. Da qui deriva anche la differenziazione nella geografia e nella struttura degli scambi. Ma quando vengono eliminate o sensibilmente ridotte le barriere tariffarie e non tariffarie al commercio – come è avvenuto in conseguenza del Mercato Unico europeo e degli accordi in seno al WTO – ogni economia regionale tende a sviluppare i vantaggi competitivi all'interno di un contesto molto più ampio di quello nazionale, riducendo la sua specializzazione rispetto alle altre regioni dello stesso Paese.

Un dato che conferma quanto detto è relativo alla diversificazione geografica dei mercati, cresciuta in misura significativa nel corso dell'ultimo decennio sia a livello regionale che nell'insieme nazionale. Il processo di cre-

lore totale delle esportazioni regionali; mentre  $X_{(N-reg),j}$  e  $X_{(N-reg),Tot}$  sono i corrispondenti valori del complemento nazionale.

TAB. 1. *Indici di dissimilarità commerciale*

|  | 1999      | 2009      | Var. (%) |
|--|-----------|-----------|----------|
| <i>Indice di dissimilarità NE-IT(NE) – Area Paese</i>          |           |           |          |
| X  | 4,57,E-03 | 2,84,E-03 | -37,7    |
| M  | 1,37,E-02 | 2,02,E-02 | 47,9     |
| <i>Indice di dissimilarità NE-IT(NE) – Settori Manifattura</i> |           |           |          |
| X  | 1,30,E-02 | 1,24,E-02 | -4,7     |
| M  | 2,60,E-02 | 1,85,E-02 | -29,1    |

Note:  $Dis_t X = \sum_j (X_{reg,j} / X_{reg,Tot} - X_{(N-reg),j} / X_{(N-reg),Tot})^2$ .

$Dis_t M = \sum_j (M_{reg,j} / M_{reg,Tot} - M_{(N-reg),j} / M_{(N-reg),Tot})^2$ .

$j \in$  Aree Paese (2 digit) di destinazione (X) e origine (M) degli scambi.

$j \in$  ettori manifatturieri (3 digit).

TAB. 1bis. *Indici di diversificazione*

|   | 1999      | 2009      | Var. (%) |
|---|-----------|-----------|----------|
| <i>HHI<sup>-1</sup> – Reciproco Indice Herfindabl-Hirschman – Area Paese</i>          |           |           |          |
| X NE  | 1,26,E-03 | 1,87,E-03 | 48,3     |
| IT(-NE)   | 1,34,E-03 | 1,85,E-03 | 37,5     |
| M NE  | 1,10,E-03 | 1,09,E-03 | -0,8     |
| IT(-NE)   | 2,34,E-03 | 1,74,E-02 | 30,4     |
| <i>HHI<sup>-1</sup> – Reciproco Indice Herfindabl-Hirschman – Settori Manifattura</i> |           |           |          |
| X NE  | 1,02,E-03 | 9,73,E-04 | -5,0     |
| IT(-NE)   | 1,05,E-03 | 1,12,E-03 | 6,9      |
| M NE  | 9,42,E-04 | 1,04,E-03 | 10,6     |
| IT(-NE)   | 2,34,E-03 | 1,19,E-03 | 8,3      |

Note:  $HHI^{-1}_t X = 1 / \sum_j (X_j / X_{Tot} * 100)^2$ .

$HHI^{-1}_t M = 1 / \sum_j (M_j / M_{Tot} * 100)^2$ .

$\forall j \in$  Aree Paese, Settori manifatturieri.

sciente apertura internazionale, che si è accompagnato all'emergere di nuove aree economiche, ha influito profondamente sulle imprese del Nord Est, che si sono mostrate molto reattive nel cercare nuovi mercati di sbocco e di approvvigionamento. La differenziazione geografica non si traduce comunque in quella settoriale. Al contrario, nell'ultimo decennio l'economia del Nord Est ha semmai mostrato una tendenza alla specializzazione nei settori di vantaggio comparato «nazionali», confermando l'ipotesi di una convergenza nel modello di esportazione.

#### 4. I NUOVI MODELLI DI PRODUZIONE INTERNAZIONALE E LE IMPRESE «ESTERE» DEL NORD EST

Nell'analisi dei processi di apertura commerciale c'è tuttavia un aspetto che non può più essere trascurato, quello rappresentato dagli effetti della

nuova organizzazione internazionale della produzione. Abbiamo già ricordato l'importanza rivestita dal fenomeno dell'*offshoring* nello sviluppo degli scambi commerciali con le economie emergenti. Ciò significa che una parte delle relazioni commerciali sono in realtà espressione di relazioni produttive all'interno di reti di fornitura e catene globali del valore. Ma l'aspetto che sta assumendo sempre più consistenza con l'evoluzione dei modelli di internazionalizzazione produttiva è che la presenza diretta all'estero delle imprese tende in parte a sostituire gli scambi commerciali. Ciò avviene quando la filiale estera di un'impresa produce per il mercato locale, oppure serve direttamente altri mercati esteri senza passare per la base domestica (*cross trade*). Il fenomeno è importante anche dal lato degli approvvigionamenti, in quanto la filiale estera può acquistare materie prime e semilavorati sul mercato locale, oppure da Paesi diversi rispetto a quello in cui ha sede la controllante (*global sourcing*).

L'organizzazione internazionale della produzione è un processo ormai consolidato, che ha visto inizialmente come protagonisti i grandi gruppi multinazionali, ma che sempre più vede partecipare imprese di dimensione minore. I sistemi produttivi di piccole e medie imprese hanno infatti a loro volta avviato processi di internazionalizzazione della produzione, seppure con strumenti diversi, quali accordi di fornitura, *joint venture*, scambi commerciali di beni intermedi. È noto come l'Italia, e il Nord Est in particolare, abbiano contato molto sulla seconda tipologia, che viene talvolta evocata con il nome di «internazionalizzazione leggera» (Corò, Volpe 2006).

La grave crisi economica e finanziaria del 2008 ha in parte rallentato questi processi. Tuttavia, la recente ripresa delle esportazioni italiane sembra confermare come l'accesso ai mercati internazionali sia un fattore chiave per riguadagnare terreno nel confronto competitivo.

Durante gli ultimi anni il processo di riorganizzazione della produzione delle imprese italiane ha cambiato forma, dando maggiore importanza agli investimenti diretti all'estero e, di conseguenza, alla presenza di attività commerciali e produttive delle imprese nei mercati di destinazione. In tale prospettiva il divario tra forme di presenza *equity* e *non-equity* sta in realtà diminuendo.

Costruire misure sui diversi modelli di internazionalizzazione è però molto complesso, perché richiede informazioni che le tradizionali fonti statistiche non mettono a disposizione. Tuttavia, da qualche anno l'Istat ha iniziato a raccogliere in modo sistematico i dati sulle imprese italiane residenti all'estero (*Outward-Fats*), con alcune informazioni sui bilanci delle filiali che rendono possibile indagare più a fondo sulle forme di organizzazione multinazionale.

Nel paragrafo che segue si esamineranno le caratteristiche specifiche nel ruolo e nella forma della presenza all'estero. Dato che le imprese controllanti sono localizzate nel Nord Est, tale presenza è originata da sistemi produttivi lo-



cali, in cui la dimensione delle imprese «controllanti» non è elevata, ma soprattutto l'impresa controllante è parte di una fitta rete di relazioni sul territorio di origine (distretti, reti di impresa, clusters). Una prima serie di domande riguarda il ruolo giocato dalle controllate all'estero: in quale misura le filiali estere si inseriscono nel quadro della catena produttiva governata dalla base domestica? In quale misura, invece, svolgono anche funzioni di servizio diretto ai mercati di destinazione, quando non di commercio estero su estero (*cross trade*)?

Un secondo ordine di questioni riguarda le motivazioni della localizzazione all'estero: si tratta di decisioni finalizzate alla ricerca di fattori di produzione a basso costo oppure anche di scelte legate all'accesso a fattori più complessi di competitività?

Collegata a tali domande è evidentemente anche quella relativa al profilo delle competenze impiegate nelle attività delle imprese controllate: *labour intensive* o ad alto valore aggiunto, quali progettazione, design, sviluppo tecnologico e commerciale?

Anche se non tutti questi interrogativi trovano ancora risposte esaurienti, alcuni primi elementi possono tuttavia essere delineati grazie alla disponibilità dei dati sulle imprese controllate all'estero. Il database Istat *Outward-Fats* permette infatti di accedere a partire dal 2007 alle informazioni su circa 22.000 filiali estere controllate da circa 6.660 imprese italiane controllanti.

La particolare natura dei dati non consente, al momento, statistiche descrittive puntuali. È però possibile analizzare alcune caratteristiche delle imprese controllate, effettuando una distinzione tra i macro-territori di origine, ovvero la localizzazione delle imprese controllanti.

La tabella 2, nelle prime righe, descrive la struttura delle vendite delle imprese controllate. Le controllate del Nord Est, messe a confronto con le controllate italiane, presentano un valore leggermente più elevato delle vendite al mercato «esterno» rispetto alle transazioni «interne» alla rete proprietaria, indicando un ruolo di piattaforma di servizio sui mercati esteri più che di sola integrazione produttiva con la casa madre. Si può anche vedere come le imprese del Nord Est privilegino lo sbocco diretto sul mercato di localizzazione rispetto alla vendita su altri mercati esteri, suggerendo come in questo caso la localizzazione sembri dettata da scelte precise relative al mercato di vendita.

Per quanto riguarda invece la struttura degli inputs, per le imprese estere del Nord est le importazioni dall'impresa controllante sono più significative, denotando un alto grado di omogeneità con i prodotti dell'impresa controllante (e quindi con il mercato di origine).

I risultati della tabella 2 risentono della composizione settoriale dei dati analizzati. È quindi utile analizzare nello specifico la struttura delle vendite e della produzione relativamente ai settori di produzione. La modalità di accesso ai dati, a causa di evidenti problemi di riservatezza delle informazioni, non consente una disaggregazione molto accurata. Abbiamo così potuto ela-

TAB. 2. *Struttura delle vendite e struttura della produzione delle imprese controllate all'estero. Nord Est a confronto con Italia (in valori percentuali)*

|                                   | Nord Est | Italia |
|-----------------------------------|----------|--------|
| <i>Struttura delle vendite</i>    |          |        |
| 1 Vendite                         | 100,0    | 100,0  |
| alla controllante                 | 8,7      | 9,7    |
| al mercato                        | 91,3     | 90,3   |
| 2 Vendite al mercato              | 100,0    | 100,0  |
| sul mercato di localizzazione     | 86,2     | 90,5   |
| sui mercati esteri                | 13,8     | 9,5    |
| <i>Struttura della produzione</i> |          |        |
| 1 Risorse                         | 100,0    | 100,0  |
| Valore aggiunto                   | 24,9     | 25,7   |
| Inputs intermedi                  | 75,1     | 74,3   |
| 2 Inputs intermedi                | 100,0    | 100,0  |
| dalla controllante                | 15,2     | 10,9   |
| dal mercato interno               | 78,0     | 84,6   |
| da altri Paesi                    | 6,8      | 6,5    |

borare solamente i dati per macro-settori, distinguendo l'industria manifatturiera del *Made in Italy* «diretto» (sistema moda, sistema casa, alimentare), dai comparti industriali della meccanica e che producono attrezzature per altre imprese (il cosiddetto *Made in Italy* indiretto), agli altri settori manifatturieri sui quali l'economia italiana non misura un vantaggio comparato. I risultati sono riportati nella tabella 3, da cui si possono trarre alcune considerazioni. Innanzitutto, le filiali del *Made in Italy* diretto svolgono attività produttive per la casa madre in misura sensibilmente superiore agli altri comparti, a conferma di come in questi settori – sia per ragioni legate alla frammentazione del ciclo, sia al valore del *brand* di origine – le controllate estere continuino ad avere un ruolo importante nel sistema di perfezionamento passivo. Le imprese controllate all'estero del *Made in Italy* diretto sono anche maggiormente orientate alla vendite diretta estero su estero (*cross trade*) piuttosto che sul mercato di localizzazione. Le imprese del *Made in Italy* indiretto operano invece all'estero soprattutto come piattaforme produttive per servire i mercati di destinazione, in particolare il mercato interno dove l'impresa è localizzata. Ciò può essere spiegato con l'esigenza di sviluppare per le imprese dei settori a media e alta tecnologia una più complessa rete di relazioni e servizi nei mercati di sbocco, in quanto, anche a causa di barriere non commerciali, è più difficile delegare la vendita solo a canali commerciali esterni.

Per quanto riguarda invece la struttura della produzione, il *Made in Italy* indiretto utilizza maggiormente acquisti intermedi effettuati presso la controllante, ad indicare che nella catena globale di produzione molti fornitori strategici continuano a risiedere in Italia. La rilevanza del mercato interno per le

TAB. 3. *Struttura delle vendite e struttura della produzione delle imprese controllate all'estero operanti nei settori manifatturieri (imprese del Nord Est per settore produttivo) (in valori percentuali)*

|                                   | <i>Made in Italy</i> diretto | <i>Made in Italy</i> indiretto | Altri settori |
|-----------------------------------|------------------------------|--------------------------------|---------------|
| <i>Struttura delle vendite</i>    |                              |                                |               |
| 1 Vendite                         | 100,0                        | 100,0                          | 100,0         |
| alla controllante                 | 15,0                         | 7,5                            | 1,2           |
| al mercato                        | 85,0                         | 92,5                           | 98,8          |
| 2 Vendite al mercato              | 100,0                        | 100,0                          | 100,0         |
| sul mercato di localizzazione     | 72,7                         | 90,6                           | 98,5          |
| sui mercati esteri                | 27,3                         | 9,4                            | 1,5           |
| <i>Struttura della produzione</i> |                              |                                |               |
| 1 Risorse                         | 100,0                        | 100,0                          | 100,0         |
| Valore aggiunto                   | 28,9                         | 23,7                           | 27,8          |
| Inputs intermedi                  | 71,1                         | 76,3                           | 72,2          |
| 2 Inputs intermedi                | 100,0                        | 100,0                          | 100,0         |
| dalla controllante                | 12,5                         | 15,5                           | 13,5          |
| dal mercato interno               | 78,8                         | 80,0                           | 78,5          |
| da altri Paesi                    | 8,7                          | 4,5                            | 8,0           |

scelte insediative estere del *Made in Italy* indiretto è confermata anche dalla percentuale di accesso al mercato interno per gli inputs intermedi.

## 5. CONCLUSIONI

Il processo di convergenza regionale che emerge anche da altre ricerche sull'economia italiana viene confermato nella nostra analisi osservando la più tradizionale forma di internazionalizzazione, e cioè l'andamento del commercio internazionale (come abbiamo visto in particolare nel par. 3), ma molto meno guardando alle nuove forme di presenza all'estero delle imprese (par. 4). Se da una parte, infatti, le dinamiche delle esportazioni (e del Pil) del Nord Est e dell'Italia tendono a convergere verso un più basso tasso di crescita, dall'altra invece le forme dell'internazionalizzazione e soprattutto i comportamenti delle imprese estere controllate da imprese italiane manifestano alcune differenze regionali. Sembra quasi che l'influenza dei territori di origine delle imprese controllanti sia più evidente all'estero che all'interno del territorio nazionale.

Una possibile interpretazione è che nella fase attuale i vincoli macroeconomici e istituzionali del sistema Paese tendono ad appiattire le *performance* delle imprese verso il basso. La specificità dei modelli territoriali riemerge invece all'estero, laddove questi vincoli si allentano. Crediamo che le cause di questo paradosso devono essere ulteriormente approfondite, in particolare nella prospettiva della crescente eterogeneità interna ed esterna delle imprese. Peraltro, l'ipotesi di lavoro che emerge dalla ricerca è che, per comprendere la specificità dei modelli economici regionali, diventa importante osservare

anche i comportamenti internazionali delle imprese, e non solo quelli che si manifestano nella base domestica.

### Riferimenti bibliografici

- Billotta E., Trinca E. (2011), *Dal Made in al Made by: la presenza delle multinazionali italiane all'estero*, in ICE (a cura di), *Rapporto 2010-2011. L'Italia nell'economia internazionale*, Roma.
- Blonigen B. (2001), *In Search of Substitution between Foreign Production and Exports*, in «Journal of International Economics», 53, 1, pp. 81-104.
- Corò G., Schenkel M., Volpe M. (2007), *Nord Est: alla ricerca del modello perduto*, in «l'industria», 3, pp. 441-462.
- Corò G., Volpe M. (2006), *Apertura internazionale della produzione nei distretti italiani*, in Tattara G., Corò G., Volpe M. (a cura di), *Andarsene per continuare a crescere. La delocalizzazione internazionale come strategia competitiva*, Roma, Carocci.
- Corò G., Schenkel M., Volpe M. (2009), *Il Nordest nella crisi: la metamorfosi continua?*, Relazione presentata al xxxiii Convegno di Economia e Politica industriale, Ferrara.
- Corò G., Schenkel M., Volpe M. (2011), *Dinamica strutturale nel sistema manifatturiero: fine della specificità del Nord est?*, Relazione presentata al xxxv Convegno di Economia e Politica industriale, Trieste.
- Ekholm K., Forslid R., Markusen J. (2007), *Export-Platform Foreign Direct Investment*, in «Journal of the European Economic Association», 5, 4, pp. 776-795.