

## Capitolo 2

# LE DETERMINANTI DELLA DECISIONE DI INVESTIRE IN PAESI A BASSO SALARIO DELLE MULTINAZIONALI ITALIANE (\*)

ANNA M. FALZONI e ALESSANDRO TURRINI

## 1. Introduzione

Questo studio è mirato ad identificare le determinanti della delocalizzazione della produzione nei paesi a basso livello salariale da parte delle imprese italiane.

L'accresciuto flusso di investimenti diretti esteri delle imprese nazionali ha destato interesse, se non un vero e proprio motivo di preoccupazione, circa i possibili effetti occupazionali associati alle nuove forme di internazionalizzazione. Lo spostamento di capitali, risorse, fasi della produzione all'estero si lega sistematicamente con una riduzione della domanda potenziale di lavoro nel nostro paese? Questa è una domanda a cui è tutt'altro che agevole fornire una risposta rigorosa. Una seria analisi richiederebbe il confronto tra la situazione osservata ed un *controfattuale* chiaramente specificato. Il quesito, se posto correttamente, dovrebbe essere il seguente: quale sarebbe la domanda di manodopera che si attiverebbe nel caso in cui le imprese fossero private della possibilità di investire all'estero? La risposta dipende ovviamente dalle caratteristiche specifiche delle imprese e dei settori, dal tipo d'investimento all'estero (verticale od orizzontale), dal processo complessivo di ristrutturazione del settore, dalle opzioni strategiche alterna-

(\*) Desideriamo ringraziare Fabio Braggion, Ivana Biazzi e Alessandra Marini per l'eccellente lavoro svolto nella raccolta e nell'elaborazione dei dati. Ringraziamo inoltre Marco Mutinelli per il coordinamento della fase di raccolta dei dati.

tive a disposizione delle imprese (innalzamento della qualità del prodotto, maggiore automazione) e così via.

Per affrontare il legame tra investimenti diretti all'estero (IDE) e occupazione è quindi necessario restringere, in certa misura, il campo dell'analisi. Alcuni studi (Slaughter, 1995; Brainard e Riker, 1997a, 1997b) hanno analizzato, ad esempio, il grado di sostituzione tra occupazione nella casamadre ed occupazione nelle consociate estere. Altri lavori (Blomstrom *et al.*, 1997) hanno esaminato l'effetto degli IDE sulla domanda di manodopera per unità di produzione.

In questo studio seguiamo un percorso diverso. Ci concentriamo sulle determinanti che inducono le imprese a decidere di investire nei paesi a basso livello salariale, dove si ritiene che siano dirottati la maggior parte degli IDE mirati a ridurre i costi della manodopera. Sotto questo aspetto il nostro lavoro si avvicina agli studi sulle determinanti delle decisioni d'investimento (es. Belderbos e Sleuwagen, 1996).

Lo spostamento di fasi della produzione in paesi caratterizzati da basso costo del lavoro ha assunto rilevanza crescente tra le strategie perseguite dalle imprese italiane. Alcuni fatti stilizzati possono chiarire l'importanza del fenomeno. Il numero totale degli addetti delle imprese estere a partecipazione italiana è cresciuto da 244.188 nel 1986 a 606.266 nel 1998 (+148%), la maggior parte dei quali nei paesi in via di sviluppo. Gli addetti all'estero delle imprese italiane, ad esempio, sono passati da 2.100 a 102.503 nell'Europa dell'Est e da 158 a 20.880 in Cina (Cominotti - Mariotti - Mutinelli, 1999). Associando queste cifre ad un declino dell'occupazione italiana nel settore manifatturiero, pari a circa 500.000 unità, è lecito domandarsi se gli investimenti all'estero non causino un'«esportazione» di posti di lavoro. Dovendo affrontare una crescente concorrenza da parte dei paesi in via di sviluppo nei settori manifatturieri tradizionali, i produttori italiani hanno dovuto spostare alcune fasi della produzione nei paesi in cui la manodopera è a basso costo, causando in questo modo una possibile riduzione della domanda di lavoro in Italia. Questa è l'interpretazione comune del fenomeno, ma le conclusioni che si possono trarre dai dati aggregati meritano un ulteriore approfondimento. La crescita degli investimenti nei paesi a basso salario si concentra innanzitutto in un numero ristretto di settori (si veda anche il saggio

di Marco Mutinelli in questo volume). Non sorprende che questi settori siano caratterizzati da una forte incidenza di costi per manodopera non qualificata (tessile, abbigliamento, cuoio, calzature). L'incentivo a delocalizzare con obiettivi *cost-saving* sarà tanto maggiore, quanto maggiore è l'effetto dell'investimento sull'intera struttura dei costi dell'impresa. Meno ovvio è spiegare come mai, anche all'interno di una medesima logica di settore, possa emergere un panorama tutt'altro che omogeneo. Alcune imprese sono coinvolte in misura massiccia da fenomeni di delocalizzazione, mentre altre non sembrano orientare più di tanto la propria strategia globale sull'investimento in paesi a basso salario.

Quali imprese ci attendiamo intraprenderanno con maggior probabilità investimenti in paesi a basso salario? Una distinzione di primaria importanza a questo riguardo è quella tra investimenti all'estero di tipo verticale e orizzontale. Si definiscono investimenti orizzontali quelli che riproducono nel paese straniero la struttura produttiva completa del paese d'origine, con l'obiettivo di avvicinare l'impresa alla domanda estera. Gli investimenti esteri diretti sono invece verticali quando una multinazionale sposta solo una parte del suo processo produttivo e sono dettati dalla necessità di sfruttare i fattori specifici di produzione della localizzazione all'estero (manodopera a basso costo, risorse naturali, abilità specifiche). Gli investimenti verticali sono quindi determinati principalmente dalle differenze nella dotazione iniziale di fattori del paese d'origine e dei paesi ospiti. Coerentemente con gli obiettivi *labor-saving*, la quota di investimenti esteri verticali nei paesi in via di sviluppo è più elevata di quella nei paesi ad elevata industrializzazione (Markusen, 1995). Ci attendiamo pertanto che gli investimenti intrapresi nei paesi a basso salario abbiano, con maggior probabilità, natura verticale.

Non tutte le imprese nell'ambito della stessa industria hanno necessariamente le medesime probabilità di delocalizzare la produzione. Osserveremmo altrimenti delle soluzioni d'angolo (tutte le imprese di un'industria delocalizzano o non delocalizzano). Le imprese spesso scelgono tra più strategie alternative: maggiore automazione, innalzamento della qualità del prodotto, rafforzamento del marchio dei loro prodotti. Alcuni studi teorici si sono focalizzati sul *trade-off* tra delocalizza-

zione e qualità del prodotto affrontato da imprese non perfettamente concorrenziali in industrie verticalmente differenziate (Barba Navaretti, 1994; Motta, 1994; Cordella e Grilo, 1998). La qualità elevata rende la domanda meno sensibile ai cambiamenti di prezzo e permette alle imprese di conservare e di migliorare i loro margini di profitto. I prodotti d'alta qualità, tuttavia, richiedono manodopera specializzata, probabilmente scarsa nei paesi a basso livello di sviluppo. Ciò rende più caro produrre beni appartenenti a segmenti di qualità elevata in paesi a basso salario. Quindi, se un'impresa decide di spostare la produzione in un paese con la manodopera a basso costo, è perché i suoi vincoli tecnologici e di know-how rendono preferibile seguire strategie basate su elevati volumi e bassa qualità. Gli investimenti in paesi a basso costo del lavoro saranno pertanto associati con una intensità relativamente bassa di capitale umano (misurato dalla quota di personale qualificato sul totale dell'occupazione della casamadre) e flussi abbondanti di scambi commerciali intra-aziendali.

Queste ipotesi sono testate usando i dati raccolti in un'indagine condotta su circa 170 imprese manifatturiere italiane ed eseguendo un'analisi *probit* della decisione di localizzare una sussidiaria nei paesi in via di sviluppo o nei paesi industrializzati. In questo senso, il presente lavoro è il primo che tenta un'analisi sistematica degli IDE italiani, riunendo i dati sulla casamadre e quelli sulla sussidiaria, nonché quelli sugli scambi commerciali intra-aziendali e sulla composizione dell'occupazione. I risultati econometrici sono in linea con quelli attesi.

Dai risultati dell'analisi si possono derivare alcune implicazioni per la politica economica. La produzione manifatturiera nazionale è caratterizzata da una forte concentrazione nei settori tradizionali. Il recente boom dei fenomeni di delocalizzazione potrebbe segnalare una crescente fatica che le imprese italiane soffrono nel conservare la propria competitività in queste industrie. Anche all'interno dei settori tradizionali, tuttavia, si notano imprese che perseguono con diversa enfasi strategie di contenimento dei costi del lavoro attraverso gli investimenti diretti all'estero. I possibili effetti negativi della delocalizzazione sull'occupazione potrebbero essere compensati dall'acce-

lerazione del percorso delle imprese italiane verso la specializzazione nei segmenti di alta qualità.

Il resto del capitolo è strutturato come segue. La sezione seguente riassume i principali fatti stilizzati sugli IDE da parte delle imprese italiane. La Sezione 3 presenta il background concettuale e teorico che sta alla base dell'analisi empirica. La Sezione 4 si concentra sull'analisi empirica. La Sezione 5 conclude.

## **2. Alcuni fatti stilizzati sulle multinazionali italiane**

A confronto con quella dei principali paesi industriali, l'evoluzione degli IDE italiani mostra delle caratteristiche particolari. A partire dal dopoguerra, l'Italia ha svolto un ruolo tendenzialmente marginale come investitore internazionale. È solo nell'ultima decade che il trend degli IDE italiani è aumentato notevolmente. A fine 1997, le imprese multinazionali italiane erano 804, con 2034 partecipate estere, di cui almeno tre quarti con partecipazioni di controllo. L'occupazione totale all'estero ammontava a 606.266 unità, circa il 17,6% dell'occupazione industriale italiana (Cominotti - Mariotti - Mutinelli, 1999).

Volendo sintetizzare gli elementi che caratterizzano gli IDE italiani, si possono individuare i seguenti aspetti.

In primo luogo, la quota degli IDE italiani nei paesi sviluppati è modesta rispetto a quella dei partner europei, sia in termini assoluti che relativi. Fino agli anni Ottanta c'è stata una forte prevalenza dei flussi verso i paesi meno sviluppati (Onida - Viesti, 1988). Tuttavia, negli anni Novanta, la composizione geografica degli IDE italiani è diventata sempre più simile a quella degli altri paesi avanzati, grazie all'aumento degli investimenti verso i paesi europei. Negli ultimi anni, le operazioni italiane in questa area geografica sono diminuite, coerentemente con l'orientamento complessivo degli investitori europei. Infatti, mentre la razionalizzazione della produzione tramite gli IDE in risposta all'integrazione europea aveva raggiunto il massimo, le imprese si orientavano sempre più verso i mercati ancora non sfruttati, la maggior parte dei quali si trovavano nei paesi in via di sviluppo. Gli IDE italiani verso l'Eu-

ropa centrale ed orientale hanno mostrato un vero e proprio boom, in particolare tra il 1990 e il 1994 (Cominotti - Mariotti - Mutinelli, 1999).

In secondo luogo, va rilevata la specificità del pattern settoriale degli IDE italiani. Al contrario degli altri paesi industrializzati, in Italia i settori ad alta tecnologia sono caratterizzati da quote di investimenti all'estero in uscita basse e in calo. Per contro, i settori tradizionali, che su scala mondiale evidenziano una scarsa propensione all'investimento estero, mostrano una tendenza alla crescita, sia in termini di addetti che di fatturato delle partecipate all'estero.

Infine, le piccole e medie imprese, che dovrebbero essere tipicamente svantaggiate nell'intraprendere investimenti diretti all'estero a causa dei costi fissi richiesti da tali operazioni, sono state estremamente attive nell'incrementare le loro iniziative all'estero negli ultimi anni. In effetti, nel periodo 1994-1995, mentre i maggiori gruppi industriali italiani hanno diminuito notevolmente il loro contributo ai flussi di IDE, le nuove partecipazioni all'estero delle multinazionali di piccole e medie dimensioni rappresentavano tra il 35% ed il 40% del numero totale delle nuove operazioni italiane all'estero. Le multinazionali di piccole e medie dimensioni sono concentrate nei settori dei beni di consumo tradizionali (tessile, abbigliamento, pelletteria, legno, ecc.) e nel settore meccanico e hanno mostrato un'elevata propensione ad investire nell'Europa Centrale ed Orientale e nei paesi meno sviluppati (Cominotti - Mariotti - Mutinelli, 1999).

In generale, gli IDE italiani evidenziano quindi una tendenza sempre maggiore verso i settori tradizionali. Molti di questi investimenti in settori *labor-intensive* appaiono motivati dalla ricerca di condizioni migliori dal punto di vista del costo del lavoro. Questo quadro trova conferma nella crescente partecipazione delle imprese di piccole dimensioni alle attività di investimento estero e nell'aumento dei flussi di IDE verso i paesi a bassi livelli salariali.

L'individuazione dei fattori che inducono le imprese ad effettuare IDE nei paesi a basso costo del lavoro è la chiave per comprendere il grado di pervasività di questa tendenza e per identificare un possibile quadro di intervento a livello di politica economica. La domanda cruciale è: «perché vediamo al-

cune imprese che delocalizzano verso paesi a basso costo del lavoro, mentre altre non hanno bisogno di ricorrere a questa strategia per mantenere la competitività? ». La sezione successiva mira a sviluppare un quadro concettuale per rispondere a questa domanda.

### 3. Le determinanti della decisione di investire in paesi a basso salario: il background teorico

L'impatto occupazionale degli IDE in uscita è tanto più rilevante tanto maggiore è l'obiettivo *labor-saving* degli investimenti intrapresi. A parità di valore aggiunto delocalizzato, la frazione di domanda di lavoro spiazzata sarà tanto più elevata quanto più orientato è l'investimento al risparmio sui costi di lavoro. L'investimento estero permette alle imprese di sfruttare vantaggi *location-specific* legati alla domanda o all'offerta. Le caratteristiche degli IDE dipendono in modo cruciale da quanto l'impresa investitrice si rivolga all'estero per avvantaggiarsi della disponibilità di domanda locale ovvero per sfruttare il più basso costo dei fattori produttivi. Una distinzione fondamentale in questo senso è quella tra investimenti di tipo orizzontale o verticale<sup>(1)</sup>. Nel primo caso, l'investimento estero replica il processo produttivo realizzato nella casamadre. Nel secondo caso, in seguito all'IDE il processo produttivo viene frammentato: alcune fasi restano eseguite nella casamadre, altre vengono svolte dalle consociate all'estero. L'evidenza empirica mostra che gli investimenti di tipo orizzontale costituiscono, nel complesso dei paesi e dei settori, la tipologia di gran lunga prevalente (Markusen, 1995). I flussi, tanto in entrata, quanto in uscita, di questo tipo di investimenti hanno luogo in aree caratterizzate da alto reddito pro-capite. Gli investimenti di tipo verticale, seppur minoritari in termini assoluti,

<sup>(1)</sup> Tra i primi modelli di impresa multinazionale orizzontale si veda Markusen (1984), Horstmann e Markusen (1987, 1992) e Markusen e Venables (1997, 1998). Per quanto riguarda i modelli di investimento all'estero di tipo verticale, rimandiamo a Helpman (1984), Helpman e Krugman (1985) e Zhang e Markusen (1997). Si veda poi Markusen *et al.* (1996) per una trattazione unificata degli investimenti orizzontali e verticali.

appaiono in crescita, e si concentrano in particolari settori manifatturieri. Buona parte degli investimenti di tipo verticale sono diretti verso paesi a basso reddito pro-capite<sup>(2)</sup>. Questa evidenza è coerente con un prevalente orientamento *labor-saving* implicito nella tipologia verticale dell'IDE. Qualora l'obiettivo dell'investimento estero consista nel ridurre la distanza fisica tra produzione e consumo è lecito attendersi una semplice riproduzione delle strutture produttive realizzate dalla casa-madre in contesti geografici alternativi, vale a dire, investimenti di tipo orizzontale. Se invece l'intento dell'investimento è quello di ridurre il costo del lavoro, diviene ottimale modificare l'organizzazione delle attività produttive dell'impresa multinazionale, concentrando nelle filiali esclusivamente quelle fasi che sono particolarmente intensive in lavoro. In seguito all'investimento verticale il processo produttivo è quindi alterato, spezzato in fasi localizzate in contesti geografici eterogenei. Si noti inoltre che, rispetto a quanto accade nel caso di investimenti orizzontali, i rapporti di fornitura tra filiali e casa-madre sono necessariamente intensi in presenza di investimenti di tipo verticale, e abbondante è l'incidenza dell'*intra-firm trade*.

Quali settori saranno maggiormente caratterizzati dal fenomeno della frammentazione internazionale dei processi produttivi e da abbondanza di investimenti verticali *labor-saving*? Gli investimenti verticali appaiono concentrarsi nei settori in cui maggiore è l'incidenza dei costi per manodopera non qualificata e in cui il processo produttivo è relativamente standardizzato e suscettibile di essere scomposto in fasi caratterizzate da diversa intensità fattoriale. Esempi tipici sono il tessile-abbigliamento, il calzaturiero e l'elettronica di consumo.

Nel complesso, ci attendiamo che siano gli investimenti verticali intrapresi in paesi a basso salario quelli che maggiormente rischiano di spiazzare la domanda di lavoro nel paese investitore. Anche una volta identificati quei comparti in cui maggiore è l'incidenza di investimenti verticali di tipo *labor-saving*, resta però da spiegare una questione più sottile: come mai, anche all'interno di comparti manifatturieri omogenei, al-

(2) Si veda, ad esempio, Slaughter (1995) per elementi di evidenza empirica di IDE finalizzati a delocalizzare fasi produttive (« outsourcing »).

cune imprese ritengono profittevole investire in paesi a basso salario, mentre altre sembrano perseguire strategie di investimento alternative? Se le caratteristiche di settore e di paese fossero sufficienti per identificare le determinanti che spingono le imprese a delocalizzare parte dei processi produttivi in paesi a basso salario dovremmo osservare comportamenti tendenzialmente omogenei per tutte le imprese appartenenti ad un medesimo contesto geografico-settoriale. Ciò che si osserva è invece il permanere di un significativo grado di eterogeneità *firm-specific*, sia per quanto riguarda la scelta se intraprendere o meno investimenti all'estero, sia per ciò che concerne la tipologia dell'investimento e le aree geografiche prescelte per la localizzazione delle proprie filiali estere, anche all'interno dei medesimi settori produttivi. Quali fattori spingono alcuni produttori ad investire in Ungheria, Polonia o Maghreb, mentre altri sembrano rivolgersi in misura maggiore a paesi con reddito pro-capite relativamente elevato? Pochi dubbi sussistono sul fatto che è tra le imprese che in misura maggiore intraprendono investimenti in paesi a basso salario che vanno ricercate quelle che perseguono con decisione strategie d'investimento *labor-saving*. Resta a questo punto da chiedersi cosa contraddistingue queste imprese da altre, che, seppur contigue da un punto di vista geografico-settoriale, appaiono dipendere in modo meno marcato da strategie di contenimento dei costi del lavoro attraverso gli IDE. La risposta va ricercata a nostro avviso nell'esistenza di *intangible assets* specifici d'impresa (know-how tecnico, capacità manageriali, marchio, ecc.) da cui dipende il risultato del calcolo economico relativo alle decisioni d'investimento estero, alla loro modalità e localizzazione geografica.

L'investimento *labor-saving* in un paese a basso salario si giustifica se permette un risparmio sui costi di lavoro. Anche in presenza di un livello di produttività inferiore, il differenziale salariale deve essere sufficientemente elevato da poter ottenere un minor costo del lavoro per unità di prodotto rispetto a quello ottenibile in localizzazioni alternative. Con ogni probabilità, tuttavia, la realizzazione di alcune fasi del processo produttivo in paesi a basso costo del lavoro va comunque a discapito della qualità del prodotto finale. In altre parole, l'impresa riesce a realizzare un maggior numero di pezzi a parità di costo del lavoro, ma realizza pezzi di qualità inferiore. Numerosi

elementi giustificano quest'ipotesi. In particolare, la manodopera locale nei PVS può essere priva di alcuni *skills* (dall'istruzione di base al *vocational training*) fondamentali per mantenere il buon funzionamento del processo produttivo, mentre la carenza di infrastrutture può causare colli di bottiglia o problemi di monitoring e coordinamento con la case madre.

Quali saranno allora le imprese che riterranno di localizzare la propria produzione in paesi a basso salario? Al fine di ottenere una predizione rigorosamente fondata è necessario disporre di un modello teorico di riferimento da cui sia possibile isolare un numero limitato di fattori *firm-specific* che determinano la scelta di localizzazione di imprese imperfettamente concorrenziali che affrontano un *trade-off* tra costi di produzione e qualità del prodotto. Modelli di questo genere sono stati proposti da Barba Navaretti (1994), Motta (1994), Cordella e Grilo (1998). Rifacendoci alla trattazione formale contenuta in Barba Navaretti (1994), individuiamo le imprese che con maggior probabilità investono in paesi a basso salario nella propria strategia globale tra quelle che, per ogni data localizzazione dei propri stabilimenti produttivi, sono meno efficienti nell'ottenere prodotti di elevata qualità. Queste imprese non dispongono del know-how che permette loro di realizzare prodotti percepiti di elevata qualità da parte dei consumatori. Esse si focalizzeranno pertanto su strategie di quantità: bassi costi di produzione, margini ridotti, elevati volumi. Saranno quindi queste imprese a valutare maggiormente, in termini relativi, il vantaggio di costo offerto dalla localizzazione in paesi a basso salario e a preoccuparsi in misura minore della possibile perdita di qualità nel proprio prodotto.

Muovendo dalla teoria alla verifica empirica, è necessario rendere quantificabili i fattori da cui dipende la scelta per un'impresa di delocalizzare la propria produzione nei PVS. In una regressione con variabile dicotomica, su un campione di consociate estere localizzate in paesi a basso livello salariale o in aree industrializzate, ci attendiamo che la probabilità di delocalizzare in un paese a basso salario si riduca all'accrescersi del valore degli *intangible assets* posseduti dall'impresa. Utilizziamo il rapporto lavoro qualificato/lavoro non qualificato come *proxy* per misurare il valore normalizzato dello stock di *intangible assets* specifici d'impresa. Ci attendiamo

inoltre che la probabilità di investire in PVS si accresca in presenza di investimenti a prevalente natura verticale. Catturiamo il grado di verticalità dell'investimento mettendo in relazione il rapporto addetti/fatturato nelle filiali con quello della casamadre. Tanto più elevato questo indice, tanto più orientata al risparmio sui costi e meno al mercato locale è la struttura dell'investimento estero. Prevediamo inoltre che le imprese che investono in paesi a basso salario perseguano una strategia basata sui volumi e sul contenimento dei costi di produzione. A tal fine esse saranno portate a delocalizzare una quota relativamente elevata del proprio valore aggiunto. Ciò significa che particolarmente elevato sarà il flusso normalizzato di *intra-firm trade* per queste imprese. Includiamo pertanto i valori dei flussi di commercio *intra-firm* tra le variabili indipendenti utilizzate nella regressione presentata nel paragrafo 4.2.

#### 4. L'analisi empirica

##### 4.1. Le caratteristiche e le strategie delle imprese del campione

Un'analisi approfondita delle determinanti della decisione di investire in un paese a basso costo del lavoro necessita di dati dettagliati a livello d'impresa di carattere sia qualitativo che quantitativo, normalmente reperibili soltanto tramite indagini condotte *ad hoc*. Per questo lavoro è stata realizzata un'indagine su un significativo numero di imprese appartenenti all'industria del tessile/abbigliamento e della meccanica, due settori nei quali l'Italia gode di un forte vantaggio comparato e che sono stati interessati da significativi processi di delocalizzazione della produzione.

L'indagine ha avuto un duplice obiettivo: raccogliere dati *ex ante* ed *ex post* sulla delocalizzazione e combinare i dati economici di casamadre e imprese partecipate all'estero. In considerazione del fatto che la maggior parte degli IDE italiani è stata realizzata nei primi anni Novanta, sono stati raccolti i dati relativi agli anni 1990 e 1997. Inoltre, sono state raccolte informazioni sulla natura dei legami tra la casamadre e le partecipate all'estero e sugli scambi commerciali intra-aziendali,

oltre ad alcune indicazioni di tipo qualitativo sulle strategie perseguite dalle imprese.

Sulla base dell'indagine è stato possibile costruire un campione di 167 imprese, comprendente sia imprese che hanno effettuato investimenti all'estero, sia imprese esclusivamente domestiche. Tra le imprese che hanno effettuato IDE, 41 appartengono al settore tessile e dell'abbigliamento, con 106 partecipate all'estero nel 1997 e 81 all'industria meccanica, con 156 consociate estere. Da un punto di vista geografico, la maggior parte delle consociate estere è localizzata in paesi a basso costo del lavoro (il 62% per quanto riguarda il settore tessile e dell'abbigliamento e il 56% per quanto riguarda il meccanico)<sup>(3)</sup> (Tabella 1). Nell'ambito delle aree a basso costo del lavoro, i paesi dell'Europa Orientale sono la principale area di destinazione delle operazioni degli investitori tessili e dell'abbigliamento (con 32 consociate su 106), mentre le consociate estere del settore meccanico sono essenzialmente concentrate nell'Estremo Oriente (39 su 156) e in Europa Occidentale (47 consociate).

**Tabella 1 - Distribuzione geografica degli investimenti diretti all'estero delle multinazionali del campione**

*Numero di consociate estere nel 1997*

	Tessile/abbigliamento		Meccanico	
	Numero	%	Numero	%
Europa Occidentale	29	27,36	47	30,13
Europa Centrale ed Orientale	32	30,19	21	13,46
Nord America	5	4,72	21	13,46
America Latina	5	4,72	21	13,46
Asia	14	13,21	39	25,00
Africa	15	14,15	6	3,85
Altre aree	6	5,66	1	0,64
TOTALE	106	100,00	156	100,00

<sup>(3)</sup> I paesi a basso costo del lavoro comprendono: paesi africani, paesi dell'America Latina e Messico, paesi dell'ex URSS, paesi dell'Europa dell'Est, Cina, India, Pakistan, Corea, Hong Kong, Singapore, Thailandia, Giordania, Turchia.

Questa dinamica sembrerebbe il risultato dell'adozione piuttosto generalizzata di strategie di riduzione dei costi di produzione attraverso il decentramento internazionale della produzione in paesi a basso costo del lavoro. Questo tipo di conclusioni sarebbe però estremamente affrettato e approssimativo e non terrebbe conto dell'eterogeneità delle imprese. Al fine di meglio caratterizzare le imprese appartenenti al campione e poter integrare l'evidenza di tipo quantitativo con dati di carattere più qualitativo, alle imprese è stato chiesto di rispondere ad alcune domande circa le strategie perseguite e l'intensità e la provenienza della concorrenza.

Sono state proposte tre tipologie di strategie da ordinare per importanza: strategie di prodotto (basate su qualità, differenziazione, marchio, penetrazione di nuove nicchie di mercato, ecc.), strategie di riduzione dei costi di produzione tramite il decentramento produttivo a livello nazionale ed internazionale e strategie di flessibilizzazione e di riduzione dei costi di lavoro basate su automazione, informatizzazione e nuove tecnologie.

Sia per quanto riguarda il settore meccanico che per il tessile/abbigliamento, le strategie di prodotto risultano essere state negli ultimi 3 anni « molto importanti » per la maggioranza delle imprese rispondenti (61 su 87 nel settore meccanico, 26 su 49 nel tessile/abbigliamento). Un gruppo meno numeroso di imprese indica nella riduzione dei costi di produzione tramite il decentramento produttivo a livello nazionale ed internazionale la strategia più importante (21 nel meccanico e 18 nel tessile/abbigliamento) ed ancora meno numeroso è il gruppo delle imprese che indicano come molto importante la strategia basata sull'aumento del grado di automazione dei processi produttivi (14 imprese nel meccanico e solo 5 nel tessile/abbigliamento). Nell'ambito delle strategie ritenute « importanti » o « meno importanti », non emerge una chiara prevalenza tra quelle di riduzione dei costi di produzione tramite il decentramento e quelle che si basano sull'aumento dell'automazione del processo produttivo (Tabella 2).

In linea con quanto emerge a proposito del ruolo prioritario del prodotto nella strategia delle imprese, nella Tabella 3 i concorrenti più importanti e temuti risultano essere in primo luogo gli altri produttori italiani e in secondo luogo i produt-

**Tabella 2 - Le strategie delle imprese del campione**

<i>Settore Meccanico</i>		Molto Importante	Importante	Poco Importante	Totale risposte
Ultimi 3 anni	Strategie di prodotto (miglioramento qualità, differenziazione	61	13	13	87
	Strategie di riduzione dei costi di produzione (tramite decentramento produttivo naz. e int.le)	21	31	35	87
	Strategie di flessibilizzazione e dei costi basate su automazione, ecc.	14	40	34	88
Prossimi 3 anni	Strategie di prodotto (miglioramento qualità, differenziazione,	60	18	8	86
	Strategie di riduzione dei costi di produzione (tramite decentramento produttivo naz. e int.le)	22	27	37	86
	Strategie di flessibilizzazione e dei costi basate su automazione, ecc.	21	33	33	87
<i>Settore Tessile/Abbigliamento</i>		Più Importante	Importante	Meno Importante	Totale risposte
Ultimi 3 anni	Strategie di prodotto (miglioramento qualità, differenziazione	26	11	12	49
	Strategie di riduzione dei costi di produzione (tramite decentramento produttivo naz. e int.le)	18	16	15	49
	Strategie di flessibilizzazione e dei costi basate su automazione, ecc.	5	22	22	49
Prossimi 3 anni	Strategie di prodotto (miglioramento qualità, differenziazione,	25	15	8	48
	Strategie di riduzione dei costi di produzione (tramite decentramento produttivo naz. e int.le)	17	13	18	48
	Strategie di flessibilizzazione e dei costi basate su automazione, ecc.	6	20	22	48

Tabella 3 - I concorrenti delle imprese del campione

Settore Meccanico		Più Importanti	Importanti	Meno Importanti	Totale risposte
Ultimi 3 anni	<i>Italiani</i>	46	34	9	89
	<i>Paesi industrializzati</i>	34	44	10	88
	<i>Pvs</i>	12	10	65	87
Prossimi 3 anni	<i>Italiani</i>	47	30	12	89
	<i>Paesi industrializzati</i>	32	41	15	88
	<i>Pvs</i>	10	17	59	86

  

Settore Tessile/Abbigliamento		Più Importanti	Importanti	Meno Importanti	Totale risposte
Ultimi 3 anni	<i>Italiani</i>	35	8	4	47
	<i>Paesi industrializzati</i>	7	29	11	47
	<i>Pvs</i>	5	10	32	47
Prossimi 3 anni	<i>Italiani</i>	27	12	7	46
	<i>Paesi industrializzati</i>	10	22	14	46
	<i>Pvs</i>	9	12	25	46

tori dei Paesi industrializzati. Queste risposte sono coerenti con il fatto che le imprese del campione appartengono a due settori di tradizionale specializzazione, dove le imprese del nostro paese sono tra i più importanti protagonisti in ambito internazionale. I produttori dei paesi in via di sviluppo vengono ritenuti dalla maggioranza delle imprese del campione concorrenti meno temibili, una valutazione che si modifica solo marginalmente quanto si considerino le prospettive nel prossimo futuro, segno che i produttori italiani non ritengono che la collocazione di mercato dei prodotti dei PVS possa avvicinarsi significativamente a quella dei prodotti italiani, almeno a breve termine.

**Tabella 4 - Le strategie delle imprese del campione che hanno investito in paesi a basso costo del lavoro**

<i>Settore Meccanico</i>		Molto Importante	Importante	Poco Importante	Totale risposte
Ultimi 3 anni	Strategie di prodotto (miglioramento qualità, differenziazione, ecc.)	19	5	5	29
	Strategie di riduzione dei costi di produzione (tramite decentramento produttivo naz. e int.le)	6	13	10	29
	Strategie di flessibilizzazione e riduzione dei costi basate su automazione, ecc.	4	11	14	29
Prossimi 3 anni	Strategie di prodotto (miglioramento qualità, differenziazione, ecc.)	21	5	3	29
	Strategie di riduzione dei costi di produzione (tramite decentramento produttivo naz. e int.le)	3	17	9	29
	Strategie di flessibilizzazione e riduzione dei costi basate su automazione, ecc.	5	7	17	29
<i>Settore Tessile/Abbigliamento</i>		Più Importante	Importante	Meno Importante	Totale risposte
Ultimi 3 anni	Strategie di prodotto (miglioramento qualità, differenziazione, ecc.)	10	6	3	19
	Strategie di riduzione dei costi di produzione (tramite decentramento produttivo naz. e int.le)	8	5	6	19
	Strategie di flessibilizzazione e riduzione dei costi basate su automazione, ecc.	1	8	10	19
Prossimi 3 anni	Strategie di prodotto (miglioramento qualità, differenziazione, ecc.)	9	8	2	19
	Strategie di riduzione dei costi di produzione (tramite decentramento produttivo naz. e int.le)	8	3	7	18
	Strategie di flessibilizzazione e riduzione dei costi basate su automazione, ecc.	1	8	10	19

**Tabella 5 - I concorrenti delle imprese del campione che hanno investito in paesi a basso costo del lavoro**

Settore Meccanico		Più Importanti	Importanti	Meno Importanti	Totale risposte
Ultimi 3 anni	<i>Italiani</i>	20	8	2	30
	<i>Paesi industrializzati</i>	9	18	3	30
	<i>Pvs</i>	1	4	25	30
Prossimi 3 anni	<i>Italiani</i>	17	9	3	29
	<i>Paesi industrializzati</i>	9	16	4	29
	<i>Pvs</i>	2	5	22	29

  

Settore Tessile/Abbigliamento		Più Importanti	Importanti	Meno Importanti	Totale risposte
Ultimi 3 anni	<i>Italiani</i>	14	4	0	18
	<i>Paesi industrializzati</i>	1	12	5	18
	<i>Pvs</i>	3	2	13	18
Prossimi 3 anni	<i>Italiani</i>	12	4	1	17
	<i>Paesi industrializzati</i>	3	10	6	19
	<i>Pvs</i>	3	4	11	18

Alla luce di queste risposte, la scelta di delocalizzazione nei PVS delle imprese del campione non emerge quindi come scelta strategica prioritaria, ma piuttosto come una delle componenti di una strategia più articolata di produttori che basano la propria forza competitiva prevalentemente su fattori diversi dal prezzo, ma che attribuiscono la necessaria importanza alla componente di risparmio sui costi di produzione, anche se ciò può andare ad inficiare la qualità del prodotto. Il ruolo prioritario attribuito al prodotto è un aspetto costantemente presente, anche quando si isolano le risposte delle imprese che

hanno già fatto una scelta di delocalizzazione nei PVS, dimostrando quindi un'attenzione particolare al problema del risparmio sui costi di produzione (Tabelle 4 e 5).

Alcuni ulteriori elementi, utili per capire le scelte strategiche delle imprese, possono essere ricavati dalle risposte fornite ad alcune domande sulle forme di internazionalizzazione e sulle motivazioni della scelta di intraprendere un IDE a confronto con altre forme di espansione all'estero. In generale, le imprese del campione emergono come soggetti che si pongono sui mercati internazionali con un ruolo attivo e in una prospettiva temporale di medio-lungo periodo. La Tabella 6 mostra infatti come, in entrambi i settori, la costituzione di joint venture e/o filiali produttive e commerciali è la forma di internazionalizzazione adottata più frequentemente. Meno numerosi sono i casi in cui vengono scelte forme di internazionalizzazione non equity, che implicano un minor dispendio di risorse finanziarie ed organizzative, come la subfornitura o il traffico di perfezionamento passivo.

Una conferma del ruolo attivo con cui le imprese del campione si pongono sui mercati internazionali, emerge anche dalle motivazioni della scelta di effettuare un IDE rispetto ad altre forme di internazionalizzazione. Maggiore autonomia decisionale e maggiore controllo sull'attività dell'impresa estera e sulla qualità dei suoi prodotti sono le motivazioni che, in particolare le imprese del settore tessile/abbigliamento, indicano essere le più importanti nella scelta dell'IDE rispetto ad altre forme di internazionalizzazione (Tabella 7). Nel caso del settore meccanico, le motivazioni delle imprese sono meno chiaramente identificabili. Oltre alle due motivazioni già menzionate, anche il controllo sul know-how aziendale, la maggiore redditività degli IDE, la presenza di barriere commerciali e l'acquisizione di specifiche competenze sul mercato locale, sono motivazioni che ricevono un punteggio elevato da circa il 50% delle imprese rispondenti.

**Tabella 6 - Le forme di internazionalizzazione delle imprese del campione**

<i>Settore Meccanico</i>			Totale risposte
	Si	No	
Subfornitura	11	81	92
TPP	3	89	92
J.v./filiali commerciali	65	27	92
J.v./filiali produttive	77	15	92
Accordi di franchising/distributivi	8	84	92
Altro	0	0	0

  

<i>Settore Tessile/Abbigliamento</i>			Totale risposte
	Si	No	
Subfornitura	18	33	51
TPP	22	29	51
J.v./filiali commerciali	13	38	51
J.v./filiali produttive	35	16	51
Accordi di franchising/distributivi	3	48	51
Altro	0	0	0

**Tabella 7 - Le motivazioni della scelta di investire all'estero rispetto ad altre forme di internazionalizzazione da parte delle imprese del campione**

<i>Settore Meccanico</i>					
	Irrilevante	Abbastanza Importante	Importante	Molto Importante	Totale Risposte
Autonomia decisionale	20	10	12	14	56
Controllo sull'att. dell'impresa estera	27	6	13	11	57
Controllo sul know-how aziendale	24	7	13	9	53
Maggiore redditività degli IDE	22	10	17	9	58
Presenza di barriere al comm. int.le	18	13	11	13	55
Acquisizione di competenze sul mercato locale	25	7	15	7	54
Incentivi agli IDE	25	14	7	9	55
Altro	0	1	0	1	2

Settore Tessile/Abbigliamento					
	Irrelevante	Abbastanza Importante	Importante	Molto Importante	Totale Risposte
Autonomia decisionale	9	2	8	8	27
Controllo sull'att. dell'impresa estera	3	2	6	16	27
Controllo sul know-how aziendale	12	4	2	9	27
Maggiore redditività degli IDE	13	5	5	4	27
Presenza di barriere al comm. int.le	18	4	3	2	27
Acquisizione di competenze sul mercato locale	23	1	3	0	27
Incentivi agli IDE	19	3	2	3	27
Altro	0	0	0	0	0

#### 4.2. La verifica empirica delle determinanti firm-specific della delocalizzazione nei paesi a basso salario

L'analisi condotta nel paragrafo precedente non ha fornito indicazioni conclusive circa le determinanti della scelta di investire nei paesi a basso costo del lavoro da parte delle imprese del campione. In particolare, l'evidenza descrittiva non riesce a spiegare l'eterogeneità *firm-specific* per quanto riguarda la scelta se intraprendere un investimento diretto in un'area a basso salario o in un paese industrializzato.

Sulla base dell'analisi teorica condotta nella Sezione 3, sono però state formulate alcune ipotesi empiricamente testabili: che la probabilità di delocalizzare in un paese a basso salario si riduca all'accrescersi del valore degli *intangible assets* posseduti dall'impresa, che si accresca in presenza di investimenti a prevalente natura verticale, che sia associata ad elevati volumi di scambi commerciali *intra-firm*.

In quest'ultima parte del lavoro cerchiamo di verificare empiricamente se queste ipotesi sono confermate per le imprese del nostro campione.

La nostra unità di osservazione sono le consociate estere. Utilizzando un modello *Probit*, stimiamo la probabilità che una consociata estera sia localizzata in un'area a basso costo del lavoro anziché in un paese industrializzato, in relazione ad un set di caratteristiche della casamadre e della consociata. Formalmente, la relazione testata è la seguente:

$$P_{ij} = \beta_1 + \beta_2 C_j + \beta_3 C_i + \varepsilon_i$$

Tabella 8 - Stime Probit per settore

	Settori Tess./Abb. e Meccanico			Settore Tessile/Abbigliamento			Settore Meccanico		
	EQ1	EQ2	EQ3	EQ1	EQ2	EQ3	EQ1	EQ2	EQ3
Numero di Osservazioni	105	85	85	48	49	49	54	43	43
Costante	0.283 (0.671)	0.757 (0.138)	0.835 (1.431)	0.533 (0.724)	-2.230*** (-2.621)	0.846 (0.760)	-0.517 (-0.829)	-1.005 (-1.273)	-2.839** (-2.135)
Dset	-0.649* (-1.894)	-0.811* (-1.877)	-0.597 (-1.456)						
Labint	0.796*** (5.574)	0.968*** (4.534)	0.942*** (4.763)	0.836*** (3.624)	1.067** (2.077)	2.695* (1.869)	1.022*** (4.266)	0.944*** (3.582)	1.097*** (3.596)
Local Sales		-0.008 (-1.501)			-0.644** (-2.275)				0.200* (1.679)
Parent sales		0.171** (2.309)			0.044** (2.084)			-0.003 (-0.229)	
White	-1.718** (-2.065)	-1.733 (-1.555)	-1.722 (-1.545)	-4.611*** (-3.059)			-0.200 (-0.160)	1.132 (0.704)	1.306 (0.795)
Dsubsec				0.491 (0.955)	0.437 (0.734)	0.749 (1.043)			
Pseudo-R <sup>2</sup>	0.3581	0.4867	0.4508	0.4604	0.5794	0.7261	0.484	0.494	0.5582
Log-Likelihood	-45.091	-28.624	-30.915	-16.836	-12.329	-8.030	-19.013	-14.789	-13.04

## Legenda:

Labint =  $\log(\text{adco}/\text{adcm})/(\text{fatco}/\text{fatcm})$ 

dove: adco = addetti della consociata; adcm = addetti della casa madre; fatco = vendite della consociata; fatcm = vendite della casa madre.

Parent Sales: vendite della consociata alla casamadre su totale vendite della consociata

Local Sales: vendite della consociata al mercato locale su totale vendite della consociata

White: Lavoratori qualificati su totale lavoratori della casamadre

Dset: 1 se settore Tessile/Abbigliamento, 0 se settore Meccanico

Dsubsec: 1 se sottosettore Abbigliamento, 0 se sottosettore Tessile

dove  $P_{ij}$  è la probabilità che la consociata  $i$  appartenente alla casamadre  $j$  sia localizzata in un paese a basso salario,  $C_j$  è un vettore delle variabili specifiche della casamadre e  $C_i$  è un vettore delle variabili specifiche della consociata. La Tabella 8 riporta i risultati ottenuti sia considerando congiuntamente tutte le imprese del campione, sia separando le imprese appartenenti al settore tessile/abbigliamento da quelle meccaniche.

La variabile LABINT cattura il grado di verticalità dell'investimento mettendo in relazione il rapporto addetti/fatturato delle consociate estere con quello della casamadre. Tanto più elevato è questo indice, tanto più orientato al risparmio sui costi e meno al mercato locale è l'investimento all'estero. Il coefficiente stimato di questa variabile ha segno positivo ed è significativo in tutte le regressioni. Sembra quindi emergere che le consociate localizzate nei paesi a basso salario siano finalizzate a delocalizzare la produzione piuttosto che ad espandere le vendite sul mercato del paese ospite. Un elevato valore di LABINT può essere dovuto sia ad un più intenso utilizzo del fattore lavoro disponibile a basso costo nell'ambito di un processo produttivo che replica sostanzialmente quello utilizzato dalla casamadre, sia ad un decentramento delle fasi più *labor-intensive*. Quest'ultima ipotesi sembra la più probabile, anche guardando alle differenze nell'indice di verticalità dell'investimento estero per aree geografiche. Dalla Tabella 9 si può infatti notare come ad esempio l'indice assuma un valore quasi dieci volte più elevato nei paesi dell'Europa dell'Est rispetto alle aree industrializzate, una differenza che non può plausibilmente essere spiegata a parità di processo produttivo rispetto alla casamadre. È noto infatti che, anche sfruttandone la vicinanza geografica, nell'area degli ex paesi socialisti vengono decentrate solo alcune fasi del processo produttivo, tipicamente a più elevata intensità di lavoro.

L'ipotesi che la probabilità di investire in paesi a basso costo del lavoro sia associata ad elevati volumi di scambi commerciali *intra-firm* viene testata includendo tra i regressori le due variabili PARENT SALES e LOCAL SALES. La variabile PARENT SALES misura le vendite della consociata estera alla casamadre rispetto al fatturato totale della consociata, mentre LOCAL SALES indica la quota di fatturato della consociata estera che viene venduta sul mercato locale.

Tabella 9 - Indice di verticalità dell'IDE per area geografica (\*)

	1997
Paesi Arabi	4,2
Africa	5,2
Asia	6,0
Europa centrale ed Orientale	13,9
America Latina	3,0
Europa Occidentale	1,8
Nord America	1,4

(\*) Indice di verticalità =  $(adco/adcm)/(fatco/fatcm)$

dove: adco = addetti della consociata;

adcm = addetti della casa madre;

fatco = vendite della consociata;

fatcm = vendite della casa madre.

Il coefficiente stimato di PARENT SALES risulta positivo e significativo nel caso delle imprese appartenenti al settore tessile/abbigliamento, mentre non è significativo nel caso del meccanico. LOCAL SALES, la variabile che permette di evidenziare quanto l'investimento diretto sia *market-oriented*, ha un coefficiente significativo, ma con segno negativo nel caso del tessile/abbigliamento e positivo nel caso del meccanico. Questi risultati sembrano confermare l'ipotesi che sia maggiore la probabilità di investimenti di tipo verticale — di delocalizzazione di fasi produttive — nel settore tessile/abbigliamento. Mentre nel caso delle imprese appartenenti al settore meccanico, la motivazione *market-oriented* dell'IDE, volto a migliorare la penetrazione dei mercati esteri, superando eventuali barriere commerciali o di altra natura, sembra prevalere.

Infine, per testare l'ipotesi che la probabilità di delocalizzare in un paese a basso salario si riduca all'accrescersi del valore degli *intangible assets* posseduti dall'impresa, utilizziamo come proxy il rapporto tra il numero di lavoratori qualificati e l'occupazione totale della casamadre (WHITE). I risultati mostrano che, in particolare per il settore tessile/abbigliamento, otteniamo il segno negativo atteso del coefficiente stimato, ad ulteriore conferma dell'ipotesi che in questo settore gli investimenti diretti nei PVS siano prevalentemente di tipo *labor-saving*. Infatti, tanto più elevata è la quota di lavoratori specializ-

zati, ad indicare la produzione di beni di alta qualità, tanto minore è la probabilità che l'impresa adotti una strategia di delocalizzazione in paesi a basso salario.

## 5. Conclusioni

L'obiettivo del presente lavoro è quello di offrire un'analisi delle determinanti e delle caratteristiche degli investimenti esteri italiani nei paesi a basso costo del lavoro. Lo studio prende in esame due settori nei quali l'Italia gode da sempre di un forte vantaggio comparato: il comparto tessile/abbigliamento e la meccanica. Esso si basa su una banca dati originale che comprende informazioni tanto sulla casamadre quanto su ciascuna delle sue affiliate.

I dati del nostro campione dimostrano che è aumentata notevolmente la proporzione di lavoratori presenti nelle sussidiarie estere tra il 1990 e il 1997, principalmente nei paesi a basso costo del lavoro. Secondo le teorie recenti sulle multinazionali, gli investimenti nei paesi a basso salario sono generalmente di tipo verticale, tali cioè da frammentare il processo produttivo a livello geografico, permettendo così di concentrare le fasi intensive in lavoro nei paesi a basso reddito. Anche all'interno di un medesimo contesto geo-settoriale osserviamo che il fenomeno della delocalizzazione produttiva si distribuisce in modo tutt'altro che omogeneo nel nostro campione di imprese. Perché alcuni produttori ritengono di dover concentrare i propri investimenti in paesi a basso salario mentre non è così per altri? Per comprendere meglio le determinanti specifiche da cui dipende la localizzazione degli investimenti effettuiamo un'analisi econometrica. Ci attendiamo che il *trade-off* specifico delle imprese tra i prodotti di alta qualità e la delocalizzazione della produzione nei paesi a basso salario si risolva a favore della delocalizzazione per quelle imprese che soffrono di uno svantaggio tecnologico e di know-how nel produrre beni di elevata qualità e che tendono a perseguire strategie basate sul contenimento dei costi e sul raggiungimento di elevati volumi. Prevediamo pertanto che gli investimenti nei paesi a basso salario generino un elevato scambio commerciale intra-aziendale e

che siano effettuati dalle imprese che dispongono di un numero limitato di lavoratori specializzati presso la casamadre.

I risultati dell'esercizio econometrico sono in linea con le attese, specie per quanto riguarda il settore tessile/abbigliamento. Le sussidiarie nei paesi a basso reddito appaiono essere principalmente di tipo verticale e con abbondanti flussi di scambi commerciali con le rispettive casemadri. Una più elevata quota di colletti bianchi nella casamadre sul totale degli addetti riduce poi la probabilità che gli investimenti siano diretti verso aree a basso costo del lavoro.

## Bibliografia

- BARBA NAVARETTI G. (1994), *Trade policy and foreign investment in textile and clothing: an analytical framework*, in G. BARBA NAVARETTI, R. FAINI e A. SILBERSTON (a cura di), *Trade Policy, Productivity and Foreign Investment: The Textile and Clothing Industry in Europe*, Paris, Oecd Documents.
- BELDERBOS R. e L. SLEUWAEGER (1996), *Japanese firms and the decision to invest abroad: Business groups and the regional core networks*, in *Review of Economics and Statistics*, 214-220.
- BLOMSTROM M., G. FORS e R.E. LIPSEY (1997), *Foreign Direct Investment and Employment: Home Country Experience in the United States and Sweden*, in *The Economic Journal*, 107.
- BRAINARD S.L. e D. RIKER (1997a), *Are US multinational exporting US jobs?*, NBER Working Paper No. 5958.
- BRAINARD S.L. e D. RIKER (1997b), *U.S. multinationals and competition from low wage countries*, NBER Working Paper No. 5959.
- COMINOTTI R., S. MARIOTTI e M. MUTINELLI (1999), *Italia Multinazionale 1998*, Documenti CNEL No. 17, Roma.
- CORDELLA T. e I. GRILO (1998), *Globalisation and relocation in a vertically differentiated industry*, CEPR Discussion Paper No. 1863.
- HELPMAN E. (1984), *A simple theory of trade with multinational corporations*, in *Journal of Political Economy* 92, 451-471.
- HELPMAN E. e P. KRUGMAN (1985), *Trade and Market Structure*, Cambridge: MIT Press.
- HORSTMANN I.J. e J.R. MARKUSEN (1987), *Strategic investments and the development of multinationals*, in *Journal of International Economics*, 28, 109-121.
- HORSTMANN I.J. e J.R. MARKUSEN (1992), *Endogenous market structures in international trade*, in *Journal of International Economics*, 32, 109-129.
- MARKUSEN J.R. (1984), *Multinationals, multi-plant economies and the gains from trade*, in *Journal of International Economics*, 16, 205-226.

- MARKUSEN J.R. (1995), *The Boundaries of Multinational Enterprise and the Theory of International Trade*, in *The Journal of Economic Perspectives*, Vol. 9, n. 2, 169-189.
- MARKUSEN J.R., D.E. KONAN, A.J. VENABLES, K.H. ZHANG, (1996), *A Unified Treatment of Horizontal Direct Investment, Vertical Direct Investments and the Pattern of Trade in Goods and Services*, NBER Working Paper n. 5696.
- MARKUSEN J.R. e A.J. VENABLES (1997), *The role of multinational firms in the wage-gap debate*, in *Review of International Economics*, 5, 435-451.
- MARKUSEN J.R. e A.J. VENABLES (1998), *Multinational firms and the new trade theory*, in *Journal of International Economics*, 46, 183-203.
- MOTTA M. (1994), *International trade and investments in a vertically differentiated industry*, in *International Journal of Industrial Organisation*, 12, 179-196.
- ONIDA F. and G. VIESTI (1988), *The Italian Multinationals*, London, Croom Helm.
- SLAUGHTER M. J. (1995), *Multinational Corporations, Outsourcing, and American Wage Divergence*, NBER Working Paper no. 5253.
- ZHANG K. e J.R. MARKUSEN (1997), *Vertical Multinationals and Host Country Characteristics*, NBER Working Paper n. 6203.