

Capitolo 3

LA DELOCALIZZAZIONE DELLE IMPRESE ITALIANE: L'IMPATTO SULL'OCCUPAZIONE DELLA CASAMADRE (*)

GIORGIO BARBA NAVARETTI, ANNA M. FALZONI
e ALESSANDRO TURRINI

1. Introduzione

Un aspetto particolarmente dibattuto del processo di delocalizzazione delle imprese italiane, in particolare verso i paesi a basso costo del lavoro, è il possibile impatto occupazionale in Italia. Come anticipato nel saggio di Falzoni e Turrini in questo volume, i fatti stilizzati mostrano come, tra il 1986 ed il 1997, il numero di addetti delle imprese estere a partecipazione italiana sia aumentato di circa 350.000 unità contro un declino dell'occupazione in Italia nel corso dello stesso periodo di circa 500.000 addetti. È dunque lecito chiedersi se questa dinamica manifesti non solo l'esportazione di imprese, ma anche di posti di lavoro all'estero. Se, in altri termini, sia in atto un processo di sostituzione tra posti di lavoro nelle imprese italiane e posti di lavoro nelle partecipate estere.

Questa è la domanda a cui cercheremo di dare una prima, seppur incompleta, risposta in questo saggio. Ma l'obiettivo non è semplice, sia da un punto di vista concettuale che dal punto di vista dell'analisi empirica.

Da un punto di vista *concettuale* è infatti difficile isolare i molteplici canali attraverso cui l'attività di investimento di-

(*) 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.

retto estero esplica i propri effetti sull'occupazione del paese investitore. Come vedremo nella prossima sezione, sarebbe necessario tenere conto sia degli effetti diretti (perdita o guadagno di posti di lavoro nella casamadre), che degli effetti indiretti, sul contesto produttivo in cui la casamadre opera. Inoltre, l'analisi sarebbe completa solo se si potesse confrontare la situazione osservata con un *controfattuale* chiaramente specificato. Per tenere conto dell'insieme di questi effetti sarebbe necessario disporre di modelli di equilibrio economico generale, ma le applicazioni in questo campo sono ancora poco numerose.

La complessità concettuale si riflette anche sull'*analisi empirica*, in quanto lavori accurati richiederebbero un insieme di dati a livello di impresa e di settore difficilmente disponibili. I principali studi empirici realizzati finora riguardano infatti pochi paesi industrializzati (Stati Uniti e Svezia principalmente) ed analizzano gli effetti diretti dell'attività di investimento all'estero. In mancanza di *database* adeguati, altri studi cercano di mettere in relazione indicatori di internazionalizzazione (flussi di IDE, numerosità delle operazioni di M&A a livello internazionale) con l'evoluzione dei livelli occupazionali e/o dell'attività economica dei paesi investitori, senza però poter chiaramente identificare nessi di causalità tra i diversi fenomeni.

Volendo limitare l'analisi agli effetti diretti dell'internazionalizzazione in uscita sull'occupazione, l'informazione minima necessaria è rappresentata da un *database* che permetta di combinare i dati economici delle casemadri con quelli delle rispettive consociate estere. In Italia, il *database Reprint* (le cui caratteristiche sono descritte nel contributo di Mutinelli), non permette questo tipo di analisi, si è quindi dovuta creare una banca dati *ad hoc*. Nell'ambito di una indagine sul campo è stato allora costruito un *database* su un campione di imprese italiane appartenenti ai settori tessile/abbigliamento e meccanico. È stato così possibile svolgere una stima di massima del grado di sostituibilità o complementarietà tra occupati nella casamadre e nelle filiali all'estero. Ovviamente i nostri risultati, essendo basati su un campione limitato di imprese, non sono generalizzabili, possono però fornire delle prime indicazioni su questo tema di particolare interesse.

Il lavoro è strutturato come segue. La prossima sezione fornisce una tassonomia dei canali che legano investimenti diretti all'estero (IDE) e occupazione, concentrandosi in particolare sugli effetti degli IDE in uscita, che rappresentano l'oggetto specifico di questo studio. La sezione 3 mette in relazione la tipologia degli IDE con gli effetti occupazionali. La sezione 4 discute i principali aspetti concettuali, mentre la sezione 5 presenta una breve rassegna della letteratura empirica sull'argomento. La sezione 6 analizza i risultati dell'analisi empirica sul campione di multinazionali italiane e la sezione 7 conclude.

2. Il legame tra IDE e occupazione: una tassonomia

L'attività di investimento diretto all'estero (IDE) esercita effetti molteplici e complessi sull'occupazione, attraverso canali diretti ed indiretti che incidono tanto sulla capacità produttiva, quanto sulle tecniche di produzione utilizzate.

L'effetto *diretto* degli IDE sull'occupazione di più agevole riscontro e misurazione agisce sulla dislocazione internazionale della capacità produttiva. Tradizionalmente questo fenomeno è stato analizzato concentrandosi sul rapporto tra investimento estero e commercio internazionale. In che misura l'attività di investimento estero si sostituisce al commercio internazionale? Una visione semplicistica degli IDE tende a considerare i flussi di investimenti esteri come un puro sostituto di quelli commerciali. Secondo quest'ottica, IDE ed export sarebbero forme alternative per soddisfare la domanda estera. L'investimento estero in uscita (entrata) rimpiazzerebbe pertanto flussi di esportazione (importazione) effettivi o potenziali. Ogni IDE in uscita andrebbe a ridurre la produzione locale diretta ai mercati esteri, contribuendo così a deprimere la domanda di lavoro. Arricchendo debitamente il quadro di analisi, la relazione tra IDE ed export si fa però più complessa, ed accanto a motivi di sostituibilità, se ne aggiungono altri che rimandano ad un rapporto di complementarietà. Se un'impresa sceglie di cominciare a servire un mercato estero non più attraverso l'esportazione diretta, bensì attraverso l'apertura di filiali sul posto, il motivo è da rintracciarsi in una qualche forma di vantaggio di costo o in una maggiore effica-

cia nel raggiungere e soddisfare la domanda finale. Questo significa che il confronto tra export e IDE non può essere effettuato a parità di quote di mercato. La possibilità di sfruttare i vantaggi offerti dall'investimento diretto tende ad accrescere le quote di mercato dell'impresa sui mercati internazionali, aumentando quindi l'esportazione e la produzione di prodotto finale, o quella di beni intermedi verso le filiali.

L'esistenza di un rapporto di sostituzione tra IDE e commercio internazionale può essere un'informazione sufficiente per valutare l'impatto occupazionale dell'investimento estero a patto che le tecniche di produzione restino invariate. Non sempre però la riallocazione geografica delle strutture produttive mantiene inalterate le tecniche ed i processi di produzione. Come conseguenza diretta dell'investimento estero i diversi stadi della produzione vengono spesso scorporati e distribuiti in località separate. In tal caso, per valutare l'impatto occupazionale degli IDE, all'effetto relativo alla riallocazione geografica della capacità produttiva va necessariamente aggiunto quello associato al mutamento della domanda di lavoro per unità di prodotto.

L'effetto diretto sull'occupazione derivante dall'internazionalizzazione delle strutture produttive può manifestarsi anche a prescindere da variazioni nell'allocazione internazionale della capacità produttiva. Anche nel caso in cui si considerino operazioni che non comportano la chiusura di stabilimenti esistenti o l'apertura di nuovi impianti (*greenfield investments*), il mutato assetto proprietario delle attività produttive si associa spesso a fenomeni di razionalizzazione delle tecniche di produzione, con cambiamenti nell'organizzazione dell'attività d'impresa e con nuovi legami cliente-fornitore. L'effetto sulla domanda di lavoro, e soprattutto sulla qualità delle condizioni di lavoro che derivano da simili cambiamenti, possono essere tutt'altro che trascurabili. Come espresso da J. Dunning: «*The primary impact of both outward and inward direct investment on employment is likely to be its industrial composition, its skill mix, its quality and its productivity, rather than its amount*» (Dunning, 1993). È ampiamente confermata dall'evidenza empirica l'ipotesi che le imprese che si strutturano su base internazionale siano dotate di una maggiore quantità di «*intangible assets*», ovvero di know-how e conoscenze specifiche. Nel mo-

mento in cui l'impresa multinazionale estende le proprie attività in nuovi contesti geografici, « esporta » i servizi dei propri « *intangible assets* », con importanti ricadute sull'intera catena del valore. Le opportunità offerte dall'internazionalizzazione delle attività produttive si ripercuotono pertanto sulle condizioni economiche degli occupati non solo e non tanto in termini di creazione o distruzione di posti di lavoro, quanto in termini di mutate condizioni di lavoro, sia per quanto concerne la struttura delle remunerazioni, sia per quanto concerne la formazione professionale, le relazioni industriali e l'organizzazione delle mansioni.

Il quadro si complica ulteriormente una volta tenuto conto degli *effetti indiretti* sull'occupazione prodotti dagli IDE. Effetti indiretti si generano quando si modificano, in seguito all'IDE, le condizioni in cui si incontrano domanda e offerta di lavoro al di fuori dell'impresa. L'investimento estero modifica i rapporti con fornitori e imprese clienti locali, alterando quindi la domanda di lavoro da essi attivata. Investimenti diretti in entrata possono ad esempio esercitare effetti indiretti negativi sulla domanda di lavoro se, oltre a ridurre le quote di mercato delle imprese concorrenti locali, spiazzano i fornitori ad esse legati, sostituiti da rivali localizzati nel paese d'origine in cui ha sede la casamadre. Ulteriori effetti indiretti si generano attraverso i canali del trasferimento di tecnologia, dell'allocazione intersettoriale delle risorse, del sostegno dei redditi e del consumo finale.

Va ricordato in ultimo che l'impatto dell'attività di investimento diretto sull'occupazione va valutato anche in riferimento agli effetti esercitati sulla distribuzione geografica delle attività produttive. A seconda della tipologia di IDE considerata e di specifici contesti, l'investimento estero può tanto stimolare la domanda di lavoro in regioni depresse, quanto provocare congestione sul mercato del lavoro e *skill-shortages* in aree ad alta densità industriale.

Tabella 1 - L'insieme dei possibili effetti degli investimenti diretti all'estero su quantità, qualità e localizzazione dell'occupazione

	Investimenti diretti in entrata				Investimenti diretti in uscita			
	Effetto diretto		Effetto indiretto		Effetto diretto		Effetto indiretto	
	Positivo	Negativo	Positivo	Negativo	Positivo	Negativo	Positivo	Negativo
Quantità	Incremento del capitale esistente e creazione di posti di lavoro in industrie in espansione	Razionalizzazione della capacità produttiva e riduzione dell'intensità di impiego della forza lavoro	Attivazione della domanda dei settori a monte e a valle.	Maggior ricorso a fornitori non nazionali.	Creazione o mantenimento di posti di lavoro in impianti locali	«Esportazione» di posti di lavoro se l'IDE sostituisce occupazione nazionale	Creazione o mantenimento di posti di lavoro nelle imprese locali fornitrice e clienti	Perdita di posti di lavoro presso fornitori o clienti locali strettamente connessi con impianti delocalizzati
Qualità	Maggiore produttività e salari più elevati in IDE	Peggioramento delle relazioni industriali	Migliori condizioni di lavoro possono trattenere anche alle imprese locali	La maggiore concorrenza subita dalle imprese locali può rendere peggiori le condizioni di lavoro	Le qualifiche dei lavoratori nazionali possono essere accresciute dalla necessità della ristrutturazione	Riduzione del potere contrattuale dei lavoratori nazionali	Incremento della domanda di imprese locali ad alto valore aggiunto e alti salari	La maggiore concorrenza sofferta da produttori locali legati con la casa madre può ridurre i salari
Localizzazione	Possibile beneficio per le località ad alta disoccupazione	Possibile congestione di località già caratterizzate da alta occupazione e salari elevati	Possibile migrazione di fornitori verso zone ad alta disoccupazione	Possibile spiazzamento di fornitori localizzati in aree depresse	I posti di lavoro in aree svantaggiate possono divenire più qualificati	Possibile «esportazione» di posti di lavoro in aree depresse	La qualità dei posti di lavoro presso imprese connesse con la casamadre può migliorare in aree depresse	I mercati del lavoro locali possono deteriorarsi in località ad elevata occupazione

Fonte: basato su United Nations (1994).

Distinguere e rintracciare tutti i possibili effetti occupazionali associati all'investimento diretto è un po' come voler dipanare un'intricata matassa. La Tabella 1 riassume la tipologia dei possibili effetti diretti ed indiretti degli IDE sulla domanda di lavoro. L'attività delle multinazionali genera un diverso intreccio di tali effetti a seconda dei particolari contesti considerati e dell'orizzonte temporale di riferimento. L'impatto netto sui tassi di disoccupazione, sulla dinamica delle remunerazioni, sulla creazione di qualifiche della forza lavoro in ogni paese dipende da caratteristiche economiche e istituzionali specifiche. Da un punto di vista quantitativo, gli IDE eserciteranno effetti occupazionali diretti tanto più forti e facilmente avvertibili tanto più piccoli e fortemente internazionalizzati saranno i paesi riceventi (es. Malesia, Singapore), o i paesi d'origine dei flussi di investimenti diretti (es. Svezia, Svizzera). Al crescere dell'orizzonte temporale considerato per valutare l'impatto occupazionale degli IDE, il numero degli effetti indiretti di cui occorre tenere conto si accresce, rendendo il quadro assai complesso.

3. Effetti occupazionali e tipologia degli IDE

L'importanza relativa dei diversi possibili effetti occupazionali generati dagli IDE dipende altresì da precise logiche d'impresa e di settore. In questo senso una distinzione fondamentale è quella tra IDE orizzontali e IDE verticali (Tabella 2).

L'IDE orizzontale tende a replicare in diversi contesti geografici la struttura produttiva della casamadre. La principale finalità degli investimenti orizzontali è quella di guadagnare un migliore accesso ai mercati locali. Investimenti diretti di tipo verticale si hanno qualora il processo produttivo originariamente realizzato interamente nella casamadre venga frammentato e dislocato in ambiti geografici separati. L'obiettivo degli investimenti verticali è quello di localizzare le diverse fasi della produzione nelle località che offrono le migliori condizioni di costo per la loro realizzazione.

Dal punto di vista del paese ospite, un afflusso di IDE di tipo orizzontale rappresenta un'opportunità di *job-creation* più stabile e sicura rispetto al caso di investimenti verticali.

La presenza in loco della multinazionale si motiva con l'accesso al mercato, e non con la più incerta e volatile motivazione di sfruttare vantaggi di costo connessi in primis con abbondanza di manodopera a buon mercato. Per quanto concerne gli effetti indiretti esercitati dagli investimenti orizzontali, il segno dell'effetto netto sull'occupazione si fa incerto. Se da un lato gli IDE in entrata possono spiazzare concorrenti e fornitori locali, riducendo così, in modo indiretto, la domanda di lavoro nel settore stesso e nei settori a monte, la presenza di filiali estere può nel lungo periodo stimolare la crescita della produttività delle imprese locali (trasferimento di tecnologia, training, diffusione di nuove pratiche manageriali...) aumentandone la competitività verso mercati terzi, quote di mercato e occupazione.

Per quanto riguarda gli effetti degli IDE orizzontali sul mercato del lavoro dei paesi d'origine, effetti negativi possono prodursi nella misura in cui l'IDE agisce in sostituzione dei flussi di export, e pertanto della produzione. Sono tuttavia numerosi i motivi che tendono a ridimensionare un possibile impatto negativo su export e produzione derivante da IDE orizzontali. Gli investimenti esteri orientati al mercato possono agevolare un'ulteriore penetrazione dei mercati esteri attraverso l'introduzione di nuovi prodotti o l'utilizzo di nuovi canali distributivi e possono stimolare l'attività di esportazione di imprese nel medesimo settore o in settori collegati. Qualora poi l'IDE sia giustificato dalla necessità di superare barriere costituite da impedimenti istituzionali (tariffe, restrizioni quantitative all'export, ...) o tecnici all'esportazione, il problema della sostituzione IDE/export tende addirittura a svanire. L'alternativa all'investimento in questo caso non è l'export, ma la semplice rinuncia alle potenzialità di un mercato estero. Per quanto riguarda poi il settore dei servizi, la realizzazione di IDE costituisce spesso l'unica via per raggiungere la domanda in mercati geograficamente dispersi. Va infine tenuto conto che gli effetti negativi derivanti dalla sostituzione di produzione locale destinata all'export devono bilanciarsi con gli effetti positivi associati ad una maggiore creazione di posti di lavoro non direttamente legati all'attività di produzione nelle casemadri.

Per quanto concerne l'effetto degli IDE orizzontali sulla qualità della domanda di lavoro, la struttura dell'occupazione presente nella casamadre tende ad essere replicata nelle filiali estere, con medesime conseguenze sulla richiesta di qualifiche e sulle condizioni di lavoro (fenomeno particolarmente evidente nel settore dei servizi). Dal punto di vista della localizzazione degli effetti occupazionali sui paesi ospiti, essi tendono a concentrarsi in un numero ristretto di località, nelle quali si concentra la domanda per i beni e i servizi offerti dalle filiali.

L'effetto diretto sull'occupazione derivante dagli investimenti diretti di tipo verticale è decisamente diverso. Per quanto riguarda i paesi che ricevono flussi di IDE verticali, l'effetto sulle condizioni dei lavoratori è generalmente positivo in aree a basso salario e prive di un tessuto industriale autoctono: l'accresciuta domanda di lavoro nel settore industriale si traduce in una accelerata dinamica delle retribuzioni. Occorre aggiungere però che il beneficio per la forza lavoro dei paesi che sfruttano il vantaggio offerto da bassi salari può rivelarsi solo temporaneo. Non appena il livello dei salari smette di garantire condizioni di costo vantaggiose, gli investimenti diretti cominceranno ad indirizzarsi verso altre località e operazioni di disinvestimento cominceranno a deprimere la domanda di lavoro locale se più alti salari non saranno accompagnati da aumenti di produttività.

Circa l'impatto sul paese d'origine, la delocalizzazione di fasi del processo produttivo intensive in lavoro non qualificato in zone a basso salario tende a ridurre la domanda locale di lavoro *unskilled*. Con questo, l'alternativa alla delocalizzazione non è necessariamente un maggiore e più stabile livello occupazionale. Per alcune imprese la delocalizzazione delle fasi *labor-intensive* è un passo obbligato per evitare di uscire dal mercato. L'IDE verticale diviene così uno strumento che permette di mantenere attive alcune fasi del processo produttivo nelle case-madri, e per garantire, o accrescere, occupazione ad alte qualifiche. Circa l'impatto degli IDE verticali sulla qualità della domanda di lavoro, esso tende a creare relazioni di complementarietà tra filiali e casamadre. Nei paesi d'origine la domanda netta di qualifiche tende ad accrescersi, mentre nei paesi di destinazione viene concentrata la domanda per i servizi del lavoro meno qualificato. La localizzazione dell'effetto occupazionale degli IDE verticali si distribuisce in un numero elevato di località caratterizzate da vantaggi di costo.

Tabella 2 - Tipologia degli investimenti diretti all'estero ed implicazioni per quantità, qualità e localizzazione dell'occupazione

	IDE orizzontale	IDE verticale
Quantità	La struttura occupazionale dell'impresa è replicata nelle filiali estere. L'effetto sull'occupazione locale può essere positivo anche nel paese di origine dell'IDE se aumenta la domanda di personale locale « di staff » per il coordinamento. Ulteriori effetti positivi possono provenire da una maggiore domanda per i fornitori locali finalizzata a servire le filiali estere.	L'occupazione nel paese di destinazione sostituisce quella del paese di origine. Gli effetti indiretti sull'occupazione nel paese di destinazione sono limitati se le filiali fanno ricorso ad input intermedi importati dalla casamadre. Gli effetti indiretti sull'occupazione del paese d'origine sono tanto meno probabilmente positivi quanto minore il ricorso delle filiali ad input intermedi dal paese d'origine.
Qualità	Effetti positivi sull'occupazione nella casamadre se aumentano i posti di lavoro ad alte qualifiche (marketing, R&D...) che non vengono replicati nelle filiali. Possibili effetti positivi sull'occupazione nei paesi di destinazione se relazioni industriali e pratiche organizzative avanzate vengono esportate dalla casamadre alle filiali.	La posizione relativa dei lavoratori meno qualificati e più direttamente coinvolti nelle fasi « standard » del processo produttivo può peggiorare nel paese d'origine e migliorare nel paese di destinazione. Possibile riduzione del potere contrattuale del sindacato e deterioramento delle relazioni industriali nel paese d'origine.
Localizzazione	Gli IDE orizzontali si dirigono prevalentemente verso regioni e paesi ad alto sviluppo della domanda locale o difficilmente raggiungibili attraverso l'export. La distribuzione di tale tipo di IDE è solitamente concentrata in un numero limitato di aree e paesi.	Gli IDE verticali si dirigono prevalentemente verso aree e paesi che offrono risorse naturali o lavoro a buon mercato. La distribuzione geografica di questo tipo di investimenti appare più dispersa rispetto a quella degli IDE orizzontali.

4. IDE, occupazione e salari: aspetti concettuali

Quantificare l'effetto netto sull'occupazione esercitato dall'internazionalizzazione dei processi e delle strutture produttive è un esercizio quanto mai complesso. A rigore, l'esercizio logico richiesto è quello del confronto tra le condizioni occupazionali di aree specifiche con e in assenza di investimenti diretti, tanto in entrata, quanto in uscita, considerando simultaneamente gli effetti diretti e indiretti degli IDE. La necessità di tenere conto simultaneamente di un numero elevato di fattori e di relazioni d'equilibrio richiede che gli esercizi di stima empirica si fondino su di un quadro concettuale coerente ed organico.

Sul fronte teorico, l'analisi dell'impresa multinazionale ha costituito tradizionalmente un filone di ricerca separato e distinto da quello del commercio internazionale. Il secondo si è sviluppato in un quadro analitico di equilibrio generale, ponendosi come obiettivo quello di caratterizzare le implicazioni positive e normative degli scambi internazionali in funzione di variabili specifiche di paese (dotazioni fattoriali, dimensione, ...). La teoria dell'impresa multinazionale costituisce piuttosto una branca della teoria dell'impresa e dell'organizzazione industriale: l'analisi si sviluppa in un contesto di equilibrio parziale e l'obiettivo è quello di analizzare il comportamento di produttori che agiscono in un contesto internazionale in funzione di variabili specifiche di settore e impresa, tenendo come esogene le variabili-paese. Solo recentemente è iniziato un processo di convergenza tra teoria dell'impresa multinazionale e teoria del commercio internazionale, in cui l'attività dell'impresa multinazionale si origina endogenamente in un quadro analitico di equilibrio generale in cui vengono ammessi rendimenti crescenti di scala, imperfetta mobilità dei beni e comportamenti d'impresa imperfettamente concorrenziali. Tale approccio analitico permette di considerare imprese multi-impianto che possono scegliere il luogo in cui realizzare diverse fasi del processo produttivo, in funzione di caratteristiche specifiche di paese, settore ed impresa. Il modello seguito dalle imprese per strutturare su base internazionale la propria attività è il risultato dell'interazione tra elementi propri delle tecnologie (di trasporto e

di produzione) e caratteristiche di paese, quali la dimensione del mercato e il costo dei fattori produttivi, il cui valore si determina in equilibrio. In un simile quadro concettuale, l'impresa multinazionale interagisce con l'ambiente economico: le decisioni relative agli IDE sono determinate da considerazioni relative a vantaggi localizzativi (es. costo del lavoro) che a loro volta dipendono dalle decisioni delle imprese (es. servire i mercati esteri attraverso export o produzione sul luogo).

Una volta predisposta la struttura del modello, è possibile valutare l'impatto dell'attività di investimento estero sul valore di variabili endogene (prezzi, flussi commerciali...) disponendo di un rigoroso controfattuale: l'equilibrio di un'economia in cui gli IDE sono esclusi, vuoi per impedimenti tecnici, vuoi per vincoli istituzionali.

Markusen e Venables (1997) propongono un modello di equilibrio generale con multinazionali, concepito per analizzare l'impatto degli IDE sulla domanda di lavoro. La produzione richiede i servizi di due fattori produttivi immobili tra paesi: lavoratori qualificati e non qualificati. Le multinazionali devono sostenere costi fissi a livello di impresa (gestione, organizzazione, R&D...) e di impianto. I costi fissi d'impresa sono costituiti da lavoro qualificato, quelli d'impianto tanto da lavoro qualificato, quanto da lavoro non qualificato. I costi variabili dipendono unicamente dalla quantità di lavoro *unskilled* impiegato nella produzione. In un simile contesto, quando le imprese decidono di strutturarsi su base multinazionale (vuoi per un più agevole accesso al mercato, vuoi per motivi legati al costo dei fattori), «esportano» i servizi del lavoro *skilled* dei propri *headquarters* (coordinamento, R&D...). Da ciò, a parità di altre condizioni, tanto maggiore è la quota di imprese che investe all'estero, tanto maggiore è la domanda per lavoro qualificato nelle casemadri. I risultati presentati da Markusen e Venables (1997) mostrano che l'esistenza di multinazionali tende in un elevato numero di casi (casi che dipendono dal livello dei costi di trasporto, dalla dotazione fattoriale relativa e dalla dimensione dei paesi) ad accrescere il salario relativo degli *skilled* nel paese abbondante in manodopera qualificata, e che in un certo numero di casi il differenziale salariale aumenta in entrambi i paesi.

In tema di imprese multinazionali, il divario tra la modellistica teorica più rigorosa e la pratica comune sul fronte della ricerca empirica è tuttora molto ampio. Da un lato, la ricerca teorica non ha ancora prodotto schemi d'analisi che offrano un soddisfacente compromesso tra rigore concettuale e possibilità d'implementazione empirica. Dall'altro, sul fronte della quantificazione, un limite cruciale alla possibilità di testare modelli rigorosi è dato dall'assenza di dati. Dati cross-section a livello d'impresa sono disponibili per un ristretto numero di paesi. Per quanto riguarda poi la reperibilità di dati in serie storica (necessari per tenere conto di effetti indiretti e di elementi di equilibrio generale), la lunghezza delle serie è spesso troppo limitata per ottenere risultati significativi con tecniche panel.

5. Investimenti in uscita ed occupazione: rassegna dei principali contributi empirici

Pur nei già ricordati limiti di disponibilità dei dati, negli ultimi anni, sono stati realizzati numerosi contributi empirici sul tema degli effetti dell'attività delle multinazionali sul mercato del lavoro.

Uno degli aspetti maggiormente studiati nell'ambito dell'analisi degli *effetti diretti* degli IDE sull'occupazione del paese investitore, è se esista un rapporto di sostituzione o di complementarietà tra occupazione nelle filiali estere e occupazione nelle casemadri. L'approccio utilizzato è generalmente quello basato sulle funzioni di costo: la multinazionale viene rappresentata come un'impresa che minimizza i costi di produzione scegliendo congiuntamente tra tutti i fattori produttivi, sia domestici che esteri. Lavoro e capitale vengono quindi trattati come fattori produttivi diversi in quanto localizzati in differenti aree geografiche. Dalle funzioni di domanda degli input produttivi così ricavate, sono poi stimate le elasticità incrociate della domanda di lavoro nella casamadre e nelle consociate estere e nelle diverse localizzazioni all'estero. In questo modo viene misurato l'effetto di variazioni del salario pagato in una determinata area geografica sulla domanda di lavoro in un'altra localizzazione e viene quindi testata l'esistenza di una relazione di sostituzione o di complementarietà tra la

forza lavoro impiegata nelle diverse parti dell'impresa multinazionale.

I primi contributi che hanno adottato questo approccio, sono due lavori di Brainard e Riker (1997a, 1997b), che hanno utilizzato un panel con dati a livello d'impresa delle multinazionali statunitensi e delle relative partecipate estere per il periodo 1983-1992. Brainard e Riker aggregano l'occupazione delle sussidiarie localizzate nei diversi paesi per aree geografiche (differenziate sulla base del livello di sviluppo, della vicinanza agli Stati Uniti, ecc.) e stimano l'elasticità incrociata della domanda di lavoro nelle diverse localizzazioni. I risultati mostrano che esiste un debole rapporto di sostituzione tra occupazione nella casamadre statunitense e occupazione nelle filiali all'estero ed una relazione di complementarietà tra filiali appartenenti allo stesso emisfero, ma con una diversa dotazione di lavoratori qualificati e non qualificati. Esiste invece un forte rapporto di sostituzione tra i lavoratori nelle sussidiarie localizzate nelle aree a basso salario, relativamente abbondanti di manodopera non qualificata. Sembra quindi emergere una segmentazione verticale delle fasi produttive tra paesi con diversa dotazione di capitale umano e grado di sviluppo, con i lavoratori dei PVS in diretta competizione per svolgere le fasi di lavorazione più *labor-intensive*, per le quali è maggiore l'impatto del costo del lavoro.

Braconier e Ekholm, in un recente lavoro che adotta questo approccio basato sulle funzioni di costo utilizzando dati a livello d'impresa sulle multinazionali svedesi (Braconier e Ekholm, 1999), ottengono risultati sostanzialmente in linea con quelli di Brainard e Riker. I due autori trovano infatti evidenza dell'esistenza di un rapporto di sostituzione tra occupazione delle casemadri svedesi e occupazione delle filiali localizzate in paesi ad alto salario, mentre non sembra emergere alcun indizio di una relazione di sostituzione con la forza lavoro delle sussidiarie nei paesi a basso salario. Questi risultati vengono messi in relazione con la differente tipologia di investimenti realizzati nelle diverse aree. Mentre nei paesi ad alto salario vengono realizzati IDE di tipo orizzontale, che replicando all'estero le attività svolte dalla casamadre hanno un intrinseco potenziale di sostituzione, nei paesi a basso salario vengono delocalizzate solo alcune fasi del processo produttivo, che man-

tengono quindi elementi di complementarità con le funzioni svolte dalla casamadre⁽¹⁾.

La sensibilità della domanda di lavoro delle casemadri svedesi a variazioni dei salari esteri, oltre che a quello domestico, viene testata in un lavoro di Hatzius (1998). Le conclusioni dell'autore sembrano propendere per l'esistenza di un effetto di sostituzione, in quanto la domanda di lavoro delle multinazionali in Svezia sembra ridursi al diminuire dei costi di produzione relativi all'estero. Un limite di questo lavoro è che, non disaggregando geograficamente le sussidiarie all'estero, l'effetto trovato da Hatzius è in realtà frutto della combinazione di elementi e di tipologie di IDE molto diversi.

I lavori fin qui presentati non affrontano direttamente il problema del diverso impatto potenziale della delocalizzazione della produzione da parte delle multinazionali sulla domanda di lavoro per qualifiche. Slaughter, in due contributi del 1995 e del 2000, ha esplicitamente cercato di approfondire questo aspetto utilizzando dati a livello settoriale sulle multinazionali statunitensi. L'ipotesi iniziale, secondo la quale l'aumento del differenziale salariale tra lavoratori non qualificati e lavoratori qualificati può derivare da uno spostamento della domanda di lavoro a favore di questi ultimi, in seguito al crescente «*outsourcing*» delle multinazionali che delocalizzano fasi del processo produttivo ad alta intensità di lavoro in paesi a basso salario, non sembra trovare conferma⁽²⁾.

⁽¹⁾ È qui opportuno sottolineare che la crescente « frammentazione » a livello internazionale dei processi produttivi, vale a dire la tendenza a delocalizzare le fasi produttive più *labor-intensive* nei paesi a basso salario, è un fenomeno che riguarda tutte le imprese, non esclusivamente quelle multinazionali. I lavori che hanno cercato di approfondire questo tema a livello più generale, hanno però dovuto misurarsi con il problema della mancanza di indicatori diretti del fenomeno. Poiché la frammentazione internazionale della produzione ha nella crescita dei flussi di beni intermedi importati dai paesi in via di sviluppo una delle sue manifestazioni più evidenti, alcuni studi hanno utilizzato questo tipo di indicatore nella stima della funzione di domanda di lavoro qualificato a livello settoriale (Feenstra e Hanson, 1996a, 1996b).

Per una analisi del fenomeno della « frammentazione » della produzione e una rassegna dei contributi su questo tema si veda Feenstra (1998).

⁽²⁾ Risultati simili sono stati ottenuti anche da Lawrence (1994).

I risultati di questi studi non sembrano quindi poter confermare il diffuso timore che la crescente delocalizzazione verso le aree in via di sviluppo sia la causa principale della perdita di posti di lavoro, in particolare *unskilled*, nei paesi industrializzati. Vanno però evidenziati due importanti limiti di questo tipo di lavori, che possono influenzarne significativamente le conclusioni. In primo luogo, questi contributi, a causa delle caratteristiche dei *database* utilizzati, non distinguono tra nuovi investimenti all'estero e variazione dei livelli occupazionali nelle localizzazioni in cui la multinazionale è già presente. Di fatto la multinazionale viene trattata come un'impresa che possiede già sussidiarie in tutte le diverse aree geografiche e che modifica l'occupazione in risposta a variazioni al margine nei salari relativi. Mentre è probabile che occupazione nella casamadre e occupazione nelle filiali risultino complementari una volta che la distribuzione dei ruoli all'interno della multinazionale sia stata effettuata, è invece piuttosto improbabile che nel momento dell'apertura di nuovi impianti all'estero, per sfruttare vantaggi di localizzazione, non si verifichino fenomeni di sostituzione. Un secondo limite, strettamente connesso al precedente, è dato dal fatto che questi lavori utilizzano un approccio statico, generalmente per mancanza di serie sufficientemente lunghe di dati a livello d'impresa. L'adozione di un modello dinamico, renderebbe possibile la stima dell'elasticità della domanda di lavoro sia di breve che di lungo periodo e permetterebbe quindi di testare se la relazione di sostituzione o di complementarietà rimane invariata tra breve e lungo periodo o se invece vi sia una inversione di segno dovuta alla presenza di costi di aggiustamento dei fattori produttivi (Bruno e Falzoni, 2000).

Il tema della possibile esistenza di un rapporto di sostituzione tra attività svolte dalla casamadre e attività svolte dalle filiali estere, in alcuni studi è stato testato mettendo in relazione l'occupazione nella casamadre con l'attività produttiva svolta dalle sussidiarie, anziché con la forza lavoro direttamente impiegata all'estero. In questo caso l'ipotesi testata è se la delocalizzazione di parte della produzione all'estero aumenti o diminuisca l'intensità di lavoro della produzione realizzata nella casamadre. I primi studi appartenenti a questo filone di ricerca sono stati condotti utilizzando i dati sulle multinazio-

nali statunitensi (Lipsey e Kravis, 1988; Lipsey, 1994). In un recente lavoro, Blomstrom, Fors e Lipsey (1997) hanno posto a confronto il comportamento delle multinazionali statunitensi e svedesi. Sono state stimate delle semplici equazioni di tipo descrittivo che mostrano la relazione, nell'ambito delle multinazionali manifatturiere, tra produzione all'estero (approssimata dal fatturato delle filiali estere al netto delle vendite alla casamadre) e occupazione nelle casemadri, dato il livello di produzione delle casemadri stesse. Le multinazionali statunitensi risultano avere una minore intensità di lavoro della produzione domestica rispetto alle multinazionali svedesi al crescere dei livelli di produzione realizzati all'estero. Gli autori ipotizzano che questo risultato rifletta il fatto che le imprese statunitensi, molto più di quelle svedesi, investano all'estero per avvantaggiarsi dei differenziali nei prezzi dei fattori produttivi, nell'ambito di una segmentazione verticale del processo produttivo tra paesi diversi.

Questi risultati sono coerenti con quelli di uno studio condotto già nel 1982 da Lipsey, Kravis e Roldan. In quest'ultimo caso ciò che veniva testato era l'ipotesi che le imprese multinazionali adattassero l'intensità fattoriale dei processi produttivi svolti dalle filiali ai prezzi relativi prevalenti nelle diverse localizzazioni geografiche. Gli autori mostrano che l'intensità di lavoro delle filiali è superiore a quella della casamadre e che, in particolare, è maggiore per le sussidiarie dei paesi in via di sviluppo.

Come emerge da questa breve rassegna, la maggioranza dei lavori empirici riguarda le multinazionali statunitensi o, in alcuni casi, quelle svedesi. La mancanza di *database* a livello d'impresa, non permette infatti di condurre analisi simili per gli altri paesi industrializzati o a livello comparato.

In conclusione, è comunque opportuno menzionare altri studi che, in assenza di dati adeguati, hanno cercato di mettere in relazione indicatori di internazionalizzazione quali i flussi di IDE, con l'evoluzione dei livelli occupazionali e/o dell'attività economica dei paesi investitori. Questi lavori soffrono però, in misura maggiore rispetto ai precedenti, dell'impossibilità di identificare chiari nessi di causalità tra i diversi fenomeni.

In questo ambito si colloca, ad esempio, il lavoro di Bassino (1998), che analizza gli effetti sul mercato del lavoro do-

mestico di modificazioni delle strategie di investimento estero delle multinazionali giapponesi. Il tasso di crescita dell'occupazione giapponese nel settore manifatturiero viene regredito su variabili quali la quota di IDE giapponesi nell'Asia Orientale, il tasso di crescita annuale della produttività del lavoro, le variazioni del tasso di cambio reale. Bassino evidenzia come, durante la recessione degli anni Novanta, gli investimenti all'estero giapponesi finalizzati alla delocalizzazione della produzione in paesi a basso costo del lavoro dell'Asia Orientale, sono stati associati ad un declino dell'occupazione in quasi tutti i settori manifatturieri in Giappone.

Mentre Bassino sembra propendere per l'esistenza di un effetto di spiazzamento della delocalizzazione in paesi a basso salario sull'occupazione domestica, i risultati di Andersen e Hainaut (1998) sembrano andare nella direzione opposta. Nel saggio dei due autori emerge infatti una limitata evidenza dell'esistenza di una relazione di causalità tra IDE in uscita e perdita di posti di lavoro nei paesi investitori; un rapporto di sostituzione sembra esistere, ma tra flussi di IDE e investimenti domestici.

Come è emerso da questa breve rassegna, la letteratura empirica disponibile non permette ancora di pervenire a conclusioni convincenti circa gli effetti dell'internazionalizzazione sull'occupazione nel paese investitore, anche se i risultati sembrano in linea generale escludere l'esistenza di un forte effetto di sostituzione. Queste indicazioni andrebbero però testate su un maggior numero di paesi per verificare la presenza di eventuali effetti *country-specific* e tenendo conto di un lasso temporale più lungo.

6. Investimenti in uscita ed occupazione: evidenza empirica per un campione di imprese italiane

Scopo dell'analisi empirica presentata in questa sezione è stimare, utilizzando dati a livello di impresa, la relazione diretta tra occupazione nelle casemadri e occupazione nelle rispettive consociate estere di un campione di multinazionali italiane.

Come discusso in precedenza, un'osservazione superficiale dei dati aggregati sull'occupazione italiana induce a ritenere che ci sia stata esportazione di posti di lavoro nelle imprese estere partecipate da imprese italiane: il numero totale degli addetti di tali imprese è infatti cresciuto da 244.188 unità nel 1986 a 606.266 unità nel 1998, la maggior parte dei quali nei paesi in via di sviluppo. Questo fenomeno è stato particolarmente rilevante nei settori tradizionali (Barba Navaretti, 2000).

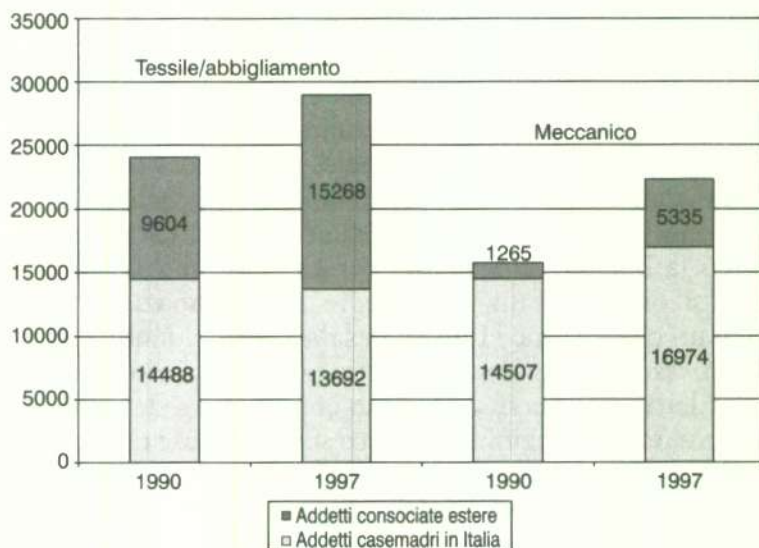
Questo quadro a livello aggregato, unito alla forte penetrazione delle importazioni dai paesi in via di sviluppo negli anni Novanta, sembrerebbe perfettamente coerente con l'ipotesi che le imprese, soprattutto nei settori tradizionali, abbiano delocalizzato le fasi produttive ad alta intensità di lavoro non qualificato in paesi a basso salario. In realtà, sulla base di dati non di impresa anche se a livello settoriale, non è possibile trarre alcuna indicazione conclusiva. Il problema è il seguente. Se un settore è colpito da uno shock che riduce la domanda di lavoro, ad esempio la liberalizzazione del commercio internazionale, nel settore si osserverà un calo medio dell'occupazione (soprattutto in un paese come l'Italia con salari istituzionalmente rigidi verso il basso). Se per lo stesso settore osservassimo un aumento degli addetti esteri, non sapremmo comunque se le imprese che hanno creato occupazione all'estero sono le stesse che hanno dovuto ridurre la forza lavoro in Italia. Inoltre, se anche potessimo osservare che le imprese che hanno investito all'estero hanno ridotto i posti di lavoro in Italia, non saremmo comunque in grado di valutare quale sarebbe stata la riduzione degli occupati se le imprese non avessero delocalizzato. Come discusso in precedenza, l'ipotesi che le imprese abbiano « esportato » posti di lavoro andrebbe testata sulla base di un corretto controfattuale, vale a dire la variazione dell'occupazione che si sarebbe verificata se le imprese non avessero delocalizzato.

Per cercare di capire questa dinamica, abbiamo raccolto dati sugli addetti in Italia e all'estero di un campione di multinazionali, per gli anni 1990 e 1997. Abbiamo, inoltre, raccolto dati sull'occupazione di un gruppo di controllo composto da imprese che non hanno investito all'estero.

In totale sono state raccolte informazioni per un campione di 167 imprese. Di queste è stato successivamente selezionato un sotto-campione di 115 imprese che avessero una serie com-

pleta di dati sull'occupazione sia nelle case madri che nelle consociate estere. L'analisi empirica che segue utilizza questo sotto-campione. Tra le imprese che hanno effettuato investimenti diretti all'estero (IDE), 30 appartengono al settore tessile e dell'abbigliamento e 48 all'industria meccanica. Tra le imprese che non hanno investito all'estero 23 sono del settore tessile e 14 di quello meccanico.

Figura 1 - Composizione dell'occupazione nelle multinazionali



Il primo passo della nostra analisi è considerare la variazione dell'occupazione nazionale ed estera per le imprese che hanno investito all'estero. Come si può vedere dalla Figura 1, gli addetti esteri sono aumentati considerevolmente sia per il tessile/abbigliamento che per il meccanico. Mentre per il settore meccanico sono aumentati anche gli addetti in Italia, nel caso del tessile/abbigliamento gli addetti delle casemadri del campione sono diminuiti. Si noti, inoltre, che nel 1997, il numero degli addetti all'estero del campione nel tessile/abbigliamento è superiore a quello degli addetti in Italia⁽³⁾.

(³) I dati riportati in Figura 1 corrispondono solo alle imprese che

La Figura 2 riporta la variazione degli addetti esteri tra i due periodi osservati (1990 e 1997) e la scompone tra la crescita degli addetti dovuta ad imprese che avevano già investimenti esteri nel 1990 e la crescita degli addetti esteri dovuta a nuovi investitori, ossia imprese che hanno investito per la prima volta tra il 1990 ed il 1997. Come si può vedere, gran parte della variazione è dovuta ai nuovi investitori. La delocalizzazione appare dunque come un fenomeno relativamente nuovo per le imprese italiane e sembra essere particolarmente rilevante nei settori tradizionali, come il tessile/abbigliamento, maggiormente esposti alla concorrenza dei paesi a basso costo del lavoro.

Questa evidenza empirica non ci permette comunque per ora di arrivare a conclusioni precise. Dobbiamo ancora confrontare la dinamica dell'occupazione delle imprese investitrici con quanto si è verificato nel campione di controllo, ossia le imprese che non hanno investito (Figg. 3a e 3b). Abbiamo un risultato piuttosto sorprendente. Nel caso del tessile/abbigliamento, il settore più vulnerabile alla concorrenza dei paesi a basso costo del lavoro, gli addetti nelle casemadri delle imprese che hanno investito diminuiscono meno che nelle imprese che non investono. Nel caso del meccanico l'occupazione aumenta sia nelle imprese che investono che in quelle che non investono.

In sostanza, da questa evidenza, seppure preliminare e puramente descrittiva, non pare ci sia stata un'effettiva sostituzione tra addetti nelle casemadri e nelle consociate estere; al contrario la delocalizzazione sembra essere stata una strategia che ha permesso ad imprese esposte alla concorrenza dei produttori di paesi a basso costo del lavoro di difendere meglio la propria occupazione domestica.

Se è vero che le imprese che hanno delocalizzato hanno difeso meglio l'occupazione domestica, rimane comunque un problema relativo all'ordine di causalità. Gli investitori hanno potuto salvare posti di lavoro perché hanno investito all'estero, oppure hanno investito perché sono imprese più dinami-

hanno investito all'estero (escludono quindi i dati relativi ai non investitori) per le quali erano disponibili informazioni sugli addetti esteri sia nel 1990 che nel 1997.

che, che comunque sono in grado di mantenere i livelli occupazionali? Per rispondere a questa domanda è utile esaminare se le imprese con una quota di addetti all'estero elevata nel 1997 erano *ex ante* particolarmente vulnerabili alla concorrenza dei paesi a basso costo del lavoro.

Figura 2 - Crescita dell'occupazione nelle consociate estere

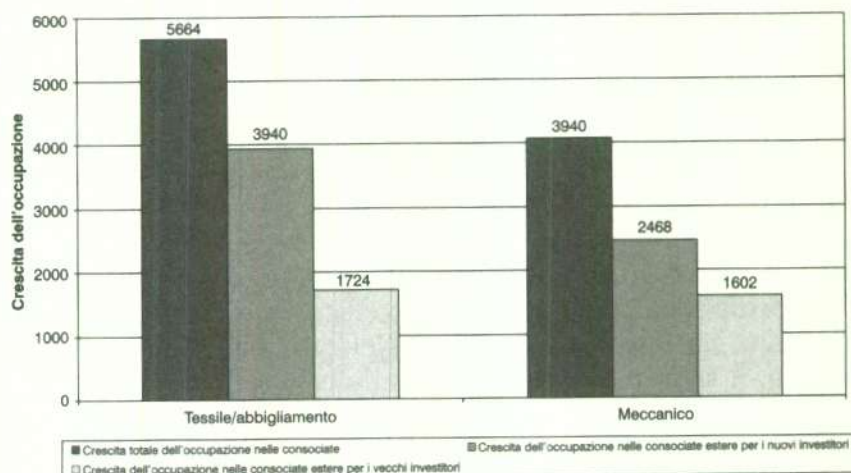


Figura 3a - Occupazione di investitori e non-investitori - Settore tessile/abbigliamento

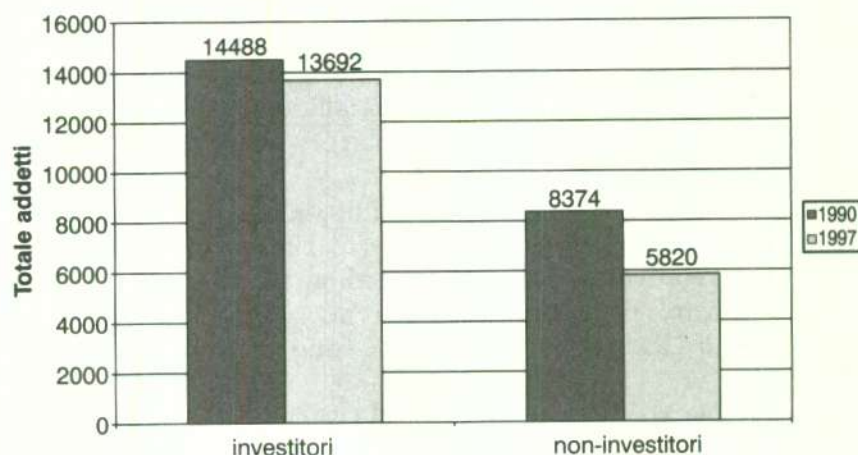
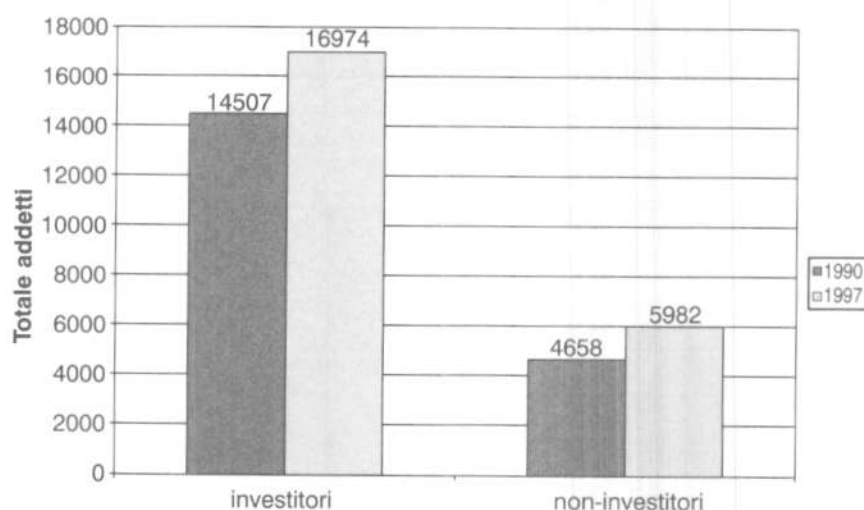


Figura 3b - Occupazione di investitori e non-investitori - Settore meccanico

Prima di affrontare alcune semplici stime econometriche, qualche indicazione può venire dall'osservazione della dinamica nella composizione della forza lavoro tra lavoratori qualificati e non qualificati. La Figura 4 riporta la quota di lavoratori qualificati sul totale degli addetti nelle casemadri e nelle sussidiarie per il campione di imprese che investono. Questi dati si riferiscono ad un numero limitato di 76 imprese per le quali erano disponibili informazioni sulla struttura per *skills* dell'occupazione e dunque hanno soprattutto valore indicativo.

Si nota chiaramente come la quota dei lavoratori qualificati nelle casemadri sia aumentata sia nel meccanico che nel tessile/abbigliamento. Questo risultato è in linea con le predizioni della teoria (Markusen e Venables, 1997) secondo cui gli investimenti esteri, in un elevato numero di casi, portano ad una crescita della domanda di lavoro qualificato nelle case-madri. Inoltre, risulta chiaramente come la quota del lavoro qualificato sia più bassa nelle consociate che nelle case-madri. Questo risultato è valido per entrambi i settori, ma particolarmente accentuato per il tessile/abbigliamento. Ne deriva che le imprese esaminate hanno soprattutto delocalizzato lavoro non qualificato, modificando la composizione della forza la-

voro e rafforzando il ruolo dei lavoratori qualificati nelle case madri.

Figura 4 - Quota colletti bianchi nelle casemadri e nelle consociate



È inoltre interessante confrontare la dinamica della quota di colletti bianchi per le imprese che investono e che non investono. In primo luogo, all'inizio del periodo, le imprese con investimenti esteri nel tessile/abbigliamento avevano in media una quota di addetti qualificati maggiore delle imprese non investitrici. Se le imprese maggiormente vulnerabili alla competizione dei paesi a basso costo del lavoro sono quelle che utilizzano processi produttivi ad alta intensità di lavoro non qualificato, possiamo dedurre che le imprese che hanno delocalizzato non fossero le più esposte a tale competizione.

In secondo luogo, nel periodo considerato, tale quota aumenta per le imprese investitrici e si rafforza la loro *skill intensity* relativa. Addirittura, la *skill intensity* delle imprese meccaniche che non investono diminuisce nel periodo. Ne deriva che gli investimenti diretti all'estero sembrano determinare una modificazione qualitativa dei processi produttivi ed una specializzazione delle casemadri in attività a maggiore intensità di lavoro qualificato.

Esaminiamo ora quanto l'aumento degli addetti all'estero sia un fenomeno generalizzato e statisticamente significativo analizzando la relazione tra la quota degli addetti all'estero ed alcune caratteristiche delle imprese che investono. Dato che in linea di massima ci aspettiamo una sostituzione tra addetti nazionali ed esteri per le imprese che investono nei paesi a basso costo del lavoro, proviamo a testare econometricamente le determinanti della quota di addetti esteri in questi paesi.

Regrediamo, quindi, la quota di addetti in paesi a basso costo del lavoro (sugli addetti totali della casamadre) su una dummy temporale e su una serie di variabili *firm-specific*. La dummy temporale ci permette di controllare se nel periodo considerato ci sia stata una variazione statisticamente significativa degli addetti nei paesi in via di sviluppo. Inoltre, includiamo delle dummy settoriali che ci permettono di distinguere tra imprese con processi produttivi radicalmente diversi. In particolare, vogliamo distinguere il meccanico dal tessile/abbigliamento e scomporre quest'ultimo nei due sotto-settori, abbigliamento e tessile. È importante introdurre le dummy settoriali, in quanto il tessile/abbigliamento è strutturalmente più *labor-intensive* del meccanico e l'abbigliamento più *labor-intensive* del tessile propriamente detto. Abbiamo detto in precedenza che il grado di *labor-intensity* del processo produttivo è un indicatore della vulnerabilità dell'impresa alla competizione dei produttori di paesi a basso costo del lavoro. Per catturare con maggior precisione la vulnerabilità dell'impresa, in linea con quanto illustrato nelle Figg. 4 e 5, consideriamo anche la quota di lavoratori qualificati nella casamadre nel 1990. Ci limitiamo al dato del 1990 per un problema di endogeneità tra variabile esplicativa e variabile dipendente. Infatti, se lo scopo della delocalizzazione è quello di ridurre il peso dei lavoratori non qualificati nel processo produttivo presso la casamadre, la quota di lavoratori qualificati implicitamente dipende dalla quota di lavoratori all'estero. Ma se, come dimostrano i dati, gran parte degli investimenti all'estero sono avvenuti dopo il 1990, allora il dato sui lavoratori qualificati in tale anno è semplicemente un indicatore esogeno della vulnerabilità *ex ante* dell'impresa alla concorrenza dei paesi a basso costo del lavoro.

Figura 5a - Quota colretti bianchi investitori e non-investitori - Settore tessile/abbigliamento

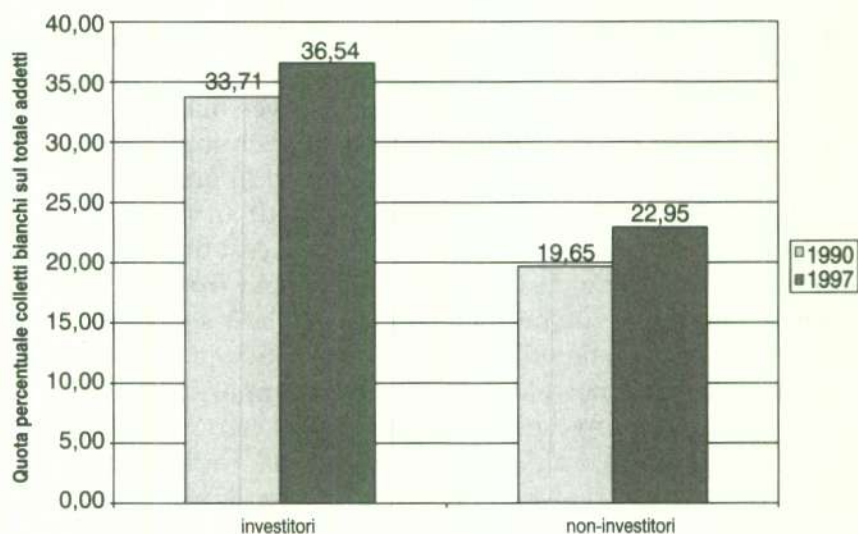
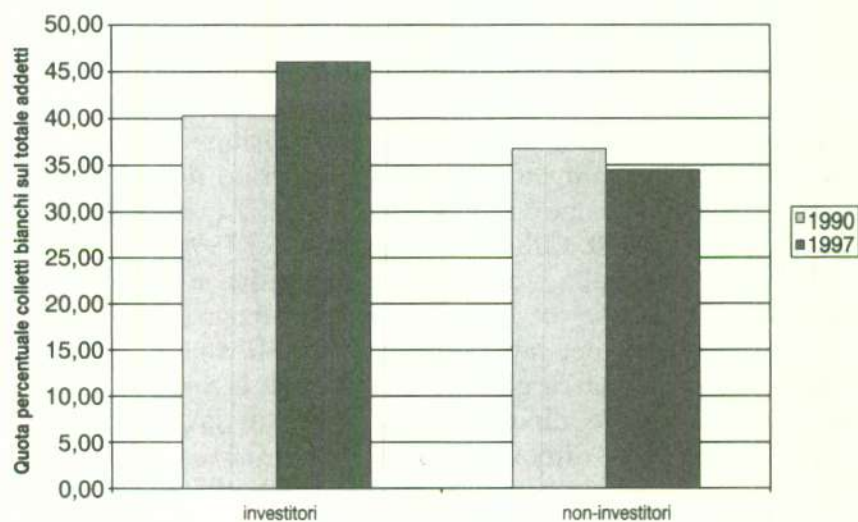


Figura 5b - Quota colretti bianchi investitori e non-investitori - Settore meccanico



Infine, includiamo il logaritmo degli addetti per controllare effetti impliciti nella dimensione di impresa (per esempio imprese più grandi hanno normalmente processi produttivi più *capital-intensive*).

Dato che la quota di addetti nei PVS è zero per molte imprese, usiamo una specificazione Tobit per tenere conto del fatto che la variabile dipendente è una variabile troncata. In termini formali, stimiamo la seguente equazione:

$$S_{i,t} = c_1 + c_2 T + c_3 D_i + c_4 W_{i,t-1} + c_5 \text{Lemp}_{i,t} + \varepsilon_{i,t}$$

dove $S_{i,t}$ è la quota di addetti nelle sussidiarie localizzate in paesi a basso costo del lavoro sul totale degli addetti nella casa-madre per l'impresa i al tempo t , T è una time dummy, uguale ad uno se $t = 1997$ e a zero se $t = 1990$. D è una dummy settoriale, W è la quota di lavoratori non qualificati al tempo $t - 1$ e Lemp è il logaritmo degli addetti al tempo t . Vengono stimate tre regressioni, una per l'insieme del campione, una per il tessile/abbigliamento ed una per il meccanico.

Riportiamo i risultati in Tabella 3. La time dummy è sempre significativa e con segno positivo, il che conferma che gran parte della delocalizzazione verso i paesi a basso costo del lavoro ha avuto luogo dopo il 1990 e specificamente a partire dal 1992. Le dummy settoriali non sono mai significative. Al contrario, la quota di lavoratori qualificati nel 1990 è molto significativa per la regressione generale e per quella del settore tessile/abbigliamento. Questo risultato conferma che le imprese che hanno delocalizzato maggiormente non sono quelle *ex ante* più vulnerabili alla competizione dei PVS.

Si noti come la regressione per il settore tessile/abbigliamento dia risultati migliori della regressione per il meccanico. Questo risultato è probabilmente dovuto al fatto che gli investimenti all'estero in paesi a basso costo del lavoro sono un fenomeno significativo soprattutto per i settori tradizionali. Si noti anche che nell'altro saggio di Falzoni e Turrini pubblicato in questo volume viene stimato l'impatto della struttura dell'occupazione sulla decisione di investire in un PVS rispetto ad un paese industrializzato. In quel caso emerge che la quota di lavoratori *skilled* è più elevata per le imprese che investono nei paesi industrializzati. Dunque, nonostante la deci-

sione stimata in quell'esercizio sia diversa da quanto fatto in questo caso, è possibile concludere che in termini generali le imprese che hanno investito hanno una struttura dell'occupazione più *skill intensive* e tra quelle che investono le imprese che scelgono i paesi industrializzati hanno in media una maggiore quota di personale qualificato di quelle che investono nei paesi a basso costo del lavoro.

7. Conclusioni

L'impatto degli investimenti all'estero sull'occupazione del paese investitore è un fenomeno estremamente complesso da analizzare. Oltre ad effetti diretti legati al trasferimento di processi produttivi in altri paesi, è anche necessario tenere conto delle implicazioni dovute alla modificazione del processo produttivo nelle sue diverse fasi (e dunque alle conseguenti variazioni della domanda di lavoro per unità di prodotto) e degli effetti indiretti sull'indotto produttivo in cui operano casemadri e sussidiarie.

Questo capitolo presenta una sintetica rassegna della molteplicità delle relazioni tra IDE e occupazione ed un'analisi empirica mirata sugli effetti diretti degli investimenti in uscita sull'occupazione delle casemadri italiane. Sulla base di una banca dati appositamente costruita su un campione di imprese appartenenti ai settori tessile/abbigliamento e meccanico è possibile cercare di stimare il grado di sostituibilità tra addetti nelle casemadri e nelle sussidiarie estere. Inoltre, è possibile confrontare la dinamica dell'occupazione nelle imprese che investono con un campione di controllo di imprese che non investono. Per quanto basati su un campione limitato di imprese, emergono chiaramente i seguenti risultati:

- 1) Vi è una forte crescita degli addetti nelle consociate estere tra il 1990 ed il 1997;
- 2) Gran parte di tale crescita è dovuta a imprese che investono all'estero per la prima volta nel periodo considerato ed è concentrata nel settore tessile/abbigliamento;
- 3) All'aumento dell'occupazione estera corrisponde un aumento dell'occupazione in Italia nel settore meccanico ed una riduzione nel tessile/abbigliamento;

4) Tra il 1990 ed il 1997 è aumentato considerevolmente il peso dei lavoratori qualificati, soprattutto nelle casemadri delle imprese con investimenti esteri. Questa dinamica indica una graduale modificazione del processo produttivo in Italia verso tecnologie e fasi *skill-intensive*;

5) La delocalizzazione non pare avere accelerato la perdita di posti di lavoro in Italia. Al contrario, la dinamica occupazionale in Italia è stata più favorevole nelle imprese che hanno investito che in quelle che hanno continuato a produrre soltanto localmente;

6) Ne deriva che la delocalizzazione appare essere una strategia fondamentale, intrapresa dalle imprese più dinamiche, con effetti positivi anche sull'occupazione in Italia.

Questi risultati sono ovviamente preliminari. Per ottenere conclusioni più generalizzabili la ricerca dovrebbe essere estesa in diverse direzioni, sia da un punto di vista della modellizzazione teorica, con la costruzione di modelli di equilibrio generale che permettano di analizzare la complessità delle molteplici relazioni esistenti tra IDE ed occupazione, sia da un punto di vista empirico, con la creazione di una banca dati più ampia, che includa ad esempio anche informazioni sui prezzi dei fattori produttivi.

Bibliografia

- ANDERSEN P.S. e P. HAINAUT (1998), *Foreign Direct Investment and Employment in the Industrial Countries*, BIS Working Paper No. 61.
- BARBA NAVARETTI G. (2000), *Is the Suspect Guilty? Labour Market Effects of Trade Liberalisation in Textiles*, in G. GALLI e J. PELKMANS (a cura di), *Regulatory Reform and Competitiveness in Europe*, Cheltenham, UK: Edward Elgar.
- BASSINO J.P. (1998), *Japanese FDI in East Asia and Job Destruction in Japan's Manufacturing*, paper presented at the CEPR/ISESAO Conference *European Network on the Japanese Economy*, Milan 16/17 January 1998.
- 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.
- BRACONIER H. e K. EKHOLM (1999), *Swedish Multinationals and Competition from High-and Low-Wage Locations*, CEPR Discussion Paper No. 2323.
- 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.
- BRUNO G. e A.M. FALZONI (2000), *Multinational corporations, wages and employment: Do adjustment costs matter?*, CEPR Discussion Paper No. 2471.
- FAINI R., A. FALZONI, M. GALEOTTI, R. HELG e A. TURRINI (1999), *Importing Jobs and Exporting Firms? On the Wage and Employment Implications of Italian Trade and Foreign Direct Investments Flows*, in *Giornale degli Economisti*, vol 58, n. 1, pp. 95-135.
- HATZIUS J. (1998), *Domestic Job and Foreign Wages*, in *Scandinavian Journal of Economics*.
- LAWRENCE R.Z. (1994), *Trade, Multinationals, and Labor*, NBER Working Paper no. 4836.
- LIPSEY R.E. (1994), *Outward Direct Investment and the U.S. Economy*, NBER Working Paper no. 4691.
- LIPSEY R.E., R. KRAVIS e R.A. ROLDAN (1982), *Do Multinational Firms Adapt Factor Proportions to Relative Factor Prices?*, in A. KRUEGER (Ed.), *Trade and Employment in Developing Countries*, MIT Press.
- LIPSEY R.E. e R. KRAVIS (1988), *The Effect of Multinational Firms Foreign Operations on Domestic Employment*, NBER Working Paper no. 2760.
- FEENSTRA R. e G. HANSON (1996a), *Globalization, Outsourcing and Wage Inequality*, in *American Economic Review*.
- FEENSTRA R. e G. HANSON (1996b), *Foreign Investment, Outsourcing and Relative Wages*, in R. FEENSTRA et al. (Eds.), *The Political Economy of Trade Policy: Papers in Honour of J. Bhagwati*, MIT Press.
- FEENSTRA R. (1998), *Integration of Trade and Disintegration of Production in the Global Economy*, in *Journal of Economic Perspectives*.
- 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.
- SLAUGHTER M.J. (1995), *Multinational Corporations, Outsourcing, and American Wage Divergence*, NBER Working Paper no. 5253.
- SLAUGHTER M.J. (2000), *Production Transfer Within Multinational Enterprises and American Wages*, in *Journal of International Economics*, (50) 2, 449-472.
- UNITED NATIONS (1994), *World Investment Report. Transnational Corporations, Employment and the Workplace*, New York and Geneva, United Nations.

