

BOZZA

**RAPPORTO SULLE TENDENZE
NEL SISTEMA PRODUTTIVO
ITALIANO**

(capitolo 6)

Novembre 2008

6. L'INTERNAZIONALIZZAZIONE

La dimensione dei flussi di esportazione è un importante indicatore della competitività del sistema produttivo, soprattutto per un paese trasformatore come l'Italia. Da essa dipende anche la capacità di diversificazione rispetto ai rischi che derivano dall'andamento sfavorevole di specifici mercati.

Per decenni, la letteratura sul commercio internazionale si è focalizzata sulle caratteristiche dei paesi e delle industrie, sviluppando i concetti di vantaggio comparato e di economia di scala e focalizzandosi sui flussi commerciali nei settori e tra settori. Gli ultimi sviluppi empirici (Bernard e Jensen, 1999, 2004a, 2004b) e teorici (Melitz, 2003; Bernard *et al.*, 2003; Melitz e Ottaviano, 2008) hanno spostato l'attenzione sulle imprese e sull'elevata eterogeneità che le caratterizza, che non è colta nei più aggregati modelli tradizionali. Coerentemente con questa nuova impostazione di orientamento più microeconomico, questo capitolo si sofferma su due aspetti: le caratteristiche delle imprese esportatrici italiane e gli effetti dell'attività di esportazione sulla loro produttività.

In linea con quanto riscontrato per altri paesi, le imprese esportatrici italiane sono generalmente più grandi, più produttive e più profittevoli di quelle non esportatrici. Prevale un effetto di *self-selection*: è più “difficile” vendere all'estero che sui mercati interni e quindi soltanto le imprese “migliori” sono in grado di farlo. Nel caso dell'Italia, le imprese che iniziano a esportare riescono in seguito a migliorare ulteriormente la loro produttività e a crescere di dimensione (*learning-by-exporting*).

Le esportazioni non sono l'unica modalità di internazionalizzazione a disposizione di un'impresa: negli ultimi decenni si è accentuata la tendenza a localizzare all'estero, in tutto o in parte, l'attività di produzione (internazionalizzazione produttiva). Questa tendenza è stata condivisa anche dalle imprese italiane, nonostante le difficoltà poste dalla ridotta dimensione. La delocalizzazione della produzione può contribuire a far evolvere la struttura produttiva verso le attività a più alto valore aggiunto, favorendo lo spostamento all'estero di quelle a maggiore intensità di lavoro non qualificato.

Interventi di *policy* a sostegno dell'internazionalizzazione possono essere giustificati dall'esistenza di significativi costi fissi per avviare un'attività di esportazione o di produzione all'estero, di asimmetrie informative riguardo le modalità di accesso ai mercati esteri ovvero di mercati dei capitali imperfetti. In presenza di processi di *learning-by-exporting*, gli interventi sarebbero, ovviamente, ancora più motivati. A fronte della pluralità di strumenti pubblici di sostegno

all'internazionalizzazione esistenti in Italia, purtroppo ad oggi non esistono analisi empiriche sufficientemente robuste circa la loro efficacia.

6.1. Le imprese esportatrici

Come negli Stati Uniti, nei principali paesi europei le imprese esportatrici sono poche rispetto al complesso delle imprese attive; sono generalmente più grandi, più produttive, più profittevoli e a maggior intensità di capitale e tendono a pagare salari più alti di quelle non esportatrici (Mayer e Ottaviano, 2007). L'insieme di imprese che esportano si caratterizza per un'eterogeneità elevata: vi è una massa di piccoli esportatori a cui si contrappongono poche imprese “*superstars*” che da sole realizzano gran parte delle esportazioni complessive di un paese.

Secondo i dati relativi all'universo degli esportatori italiani riportati nell'Annuario ICE-Istat, nel 2006 le imprese italiane esportatrici di beni erano 190.000, pari al 4,2 per cento delle imprese attive, e impiegavano circa il 20 per cento degli occupati totali. L'80 per cento degli esportatori impiegava meno di 20 addetti, ma contava solo per il 16 per cento delle esportazioni complessive, contro oltre il 60 delle imprese con almeno 100 addetti. La propensione a esportare è crescente nella dimensione di impresa: la percentuale di esportatori sul complesso delle imprese attive passa dal 3,5 per cento tra le imprese con meno di 20 addetti, al 41 tra quelle con 20-49 addetti e a oltre il 50 tra quelle con più di 50 addetti.

Oltre il 75 per cento delle imprese esportatrici italiane vende parte dei propri prodotti nel mercato della UE, realizzando il 60 per cento del totale delle esportazioni. La percentuale di imprese che hanno guadagnato accesso ai mercati extra UE è invece molto più bassa (20 per cento in America settentrionale e in Asia orientale). La distribuzione delle imprese per mercato di sbocco varia con la classe dimensionale tanto più quanto maggiore è la distanza del mercato di destinazione: nella UE vende circa il 75 per cento delle imprese esportatrici con meno di 20 addetti, la quasi totalità di quelle con più di 50 addetti; la frazione di imprese di piccola dimensione capaci di raggiungere i mercati dinamici dell'Asia orientale è inferiore al 15 per cento contro il 60 di quelle con oltre 100 addetti.

La dimensione di impresa è correlata positivamente anche con il numero di mercati di destinazione delle esportazioni: nel complesso, il 43 per cento delle imprese esportatrici vende i propri prodotti su un solo mercato, il 74 su non più di 5 mercati e soltanto il 5 su più di 25 mercati differenti in un dato anno.

Tenendo conto di caratteristiche settoriali e geografiche, diverse analisi econometriche hanno confermato il vantaggio delle imprese italiane esportatrici rispetto alle non esportatrici in termini di produttività, dimensione, intensità di capitale, livello dei salari, capacità innovativa (Ferragina e Quintieri, 2000; Sterlacchini, 2001; Basile, 2001; Castellani, 2002; Bugamelli e Infante, 2003; Serti e Tomasi, 2008)²⁹.

6.2. Selezione o *learning-by-exporting*?

Sia per comprendere la dinamica dei flussi di esportazione sia per circoscrivere il ruolo delle politiche di sostegno alle esportazioni, è importante capire se il fatto che le imprese esportatrici siano “migliori” della media sia il riflesso di un vantaggio iniziale (*self-selection*) oppure il risultato dell’attività di esportazione stessa (*learning-by-exporting*).

Secondo il concetto di *self-selection*, esportare è più “difficile” che vendere sui mercati domestici e quindi soltanto le imprese “migliori” sono in grado di farlo. La difficoltà starebbe nella presenza di costi fissi specifici all’attività di esportazione quali i costi di trasporto, di distribuzione dei prodotti e di marketing, o quelli associati alla necessità di reperire personale qualificato capace di gestire i rapporti con i clienti internazionali. L’ipotesi di costi fissi all’esportazione, avanzata per la prima volta da Baldwin (1988 e 1989), Baldwin e Krugman (1989), Dixit (1989) e Krugman (1989) e alla base dei modelli teorici con imprese eterogenee à la Melitz, presuppone implicitamente una barriera all’entrata nei mercati esteri che le imprese meno produttive non sono in grado di superare. A partire dal lavoro di Roberts e Tybout (1997), questa ipotesi ha ricevuto numerose conferme empiriche³⁰; per l’Italia la presenza di costi fissi all’esportazione è stata mostrata da Bugamelli e Infante (2003) e da Castellani (2002). *Learning-by-exporting* può derivare dal fatto che le imprese esportatrici

²⁹ Un filone di letteratura collegato, ancora poco sviluppato, è quello che guarda alle caratteristiche delle imprese importatrici. Per l’Italia, Castellani, Serti e Tomasi (2008) documentano che: le importazioni, sono, a livello di impresa, molto più concentrate delle esportazioni; le imprese che esportano e importano sono le più produttive, seguite da quelle che importano soltanto, quindi da quelle che esportano soltanto e infine dalle imprese che né importano né esportano. Le elevate potenzialità di questo tema possono essere apprezzate considerando che, tramite le importazioni, le imprese possono acquisire nuove tecnologie e conoscenze e migliorare la qualità degli input (Ethier, 1982; Grossman e Helpman, 1991; Eaton e Kortum, 2001).

³⁰ Si vedano Bernard e Wagner (1997) per la Germania, Bernard e Jensen (2004b) per gli Stati Uniti, Campa (2004) per la Spagna, Poddar (2004) per l’India, Girma, Greenaway e Kneeller (2004) per il Regno Unito.

sono esposte a pressioni concorrenziali maggiori che le spingono a realizzare guadagni di efficienza, oppure dalla possibilità di acquisire dai concorrenti esteri tecnologie migliori e dai clienti esteri suggerimenti utili al rinnovamento e al miglioramento della gamma di prodotti (Clerides, Lach e Tybout, 1998; Bernard e Wagner, 1997).

Dalla metà degli anni novanta, anche in concomitanza con la disponibilità crescente di informazioni a livello di impresa, vi è stato un fiorire di lavori finalizzati a testare queste due ipotesi. Passando in rassegna 45 lavori relativi a 33 paesi pubblicati tra il 1995 e il 2006, Wagner (2007) conclude che sicuramente le imprese esportatrici sono più produttive della media per un effetto di *self-selection*, mentre l'entrata nei mercati esteri non conduce necessariamente a un aumento di efficienza a livello di impresa. Questi risultati sono stati confermati da un progetto di ricerca comparato a livello internazionale, lanciato dallo stesso Wagner (ISGEP, 2008)³¹.

Vi sono interessanti eterogeneità tra paesi in termini di differenziale di produttività tra esportatori e non esportatori ("premio di produttività"). Il "premio" è maggiore nei paesi in cui più bassa è la quota di imprese che esportano; si tratta dei paesi che adottano politiche commerciali più restrittive, hanno un livello di prodotto pro capite più basso, una qualità delle istituzioni inferiore. In Italia il premio di produttività degli esportatori è stimato intorno al 3,6 per cento, in linea con il Regno Unito (3,9), ma largamente inferiore a Germania (7,2), Francia (7,6) e Spagna (8,1).

Un risultato interessante del progetto è che, a fronte di un'evidenza generalizzata di nessun *learning-by exporting*, fa eccezione solo l'Italia: Serti e Tomasi (2008) documentano infatti che le imprese italiane che iniziano a esportare riescono in seguito a migliorare ulteriormente la loro produttività e a crescere di dimensione. In assenza di analisi empiriche mirate, è possibile azzardare una spiegazione basandosi su un recente lavoro di Lileeva e Trefler (2007). Usando un campione di imprese canadesi che hanno beneficiato di una riduzione delle tariffe nell'ambito del *Canada-US Free Trade Agreement*, Lileeva e Trefler (2007) trovano che gli incrementi di produttività dopo l'avvio dell'attività di esportazione sono consistenti ma limitati alle imprese meno produttive; ciò si spiegherebbe

³¹ Lo scopo del progetto era di studiare la relazione tra esportazioni e produttività, minimizzando le differenze metodologiche e nei dati. Al progetto hanno partecipato circa 40 ricercatori che hanno condotto analisi su dati a livello di impresa relativi a 14 paesi (Austria, Belgio, Cile, Cina, Colombia, Danimarca, Francia, Germania, Irlanda, Italia, Slovenia, Spagna, Svezia, Regno Unito). Per l'Italia hanno partecipato Davide Castellani dell'Università di Perugia, Francesco Serti e Chiara Tomasi della Scuola Superiore S. Anna.

rebbe con il fatto che solo per queste imprese le esportazioni, ampliando il volume delle vendite, rendono conveniente sostenere i costi fissi degli investimenti necessari per aumentare l'efficienza. In Italia l'effetto di *learning-by-exporting* potrebbe quindi derivare dalla presenza nel tessuto produttivo di numerosissime imprese piccole e poco produttive, alcune già esportatrici³², altre che negli anni novanta, periodo analizzato da Serti e Tomasi (2008), hanno potuto accedere ai mercati esteri a seguito dei forti deprezzamenti della lira³³.

6.3. L'internazionalizzazione produttiva

Nell'ultimo decennio il livello di internazionalizzazione produttiva delle imprese italiane è cresciuto in misura significativa. Se fino agli anni ottanta l'espansione all'estero dell'attività produttiva riguardava in prevalenza i grandi gruppi industriali italiani, a partire dai primi anni novanta si è osservato un più diffuso ricorso all'internazionalizzazione produttiva anche tra le imprese di piccola e media dimensione (Mariotti e Mutinelli, 2008). Secondo una recente indagine dell'Istat su International sourcing (Istat, 2008d), circa il 13,4 per cento delle imprese con almeno 50 addetti ha avviato processi di internazionalizzazione delle proprie attività tra il 2001 e il 2006; l'incidenza sale al 20,1 per cento tra le imprese manifatturiere e, all'interno della manifattura, al 48,1 per cento tra le imprese con almeno 250 addetti³⁴. Tuttavia l'internazionalizzazione produttiva delle imprese italiane appare ancora limitata nel confronto con gli altri principali paesi europei. In base ai dati Eurostat, nel 2006 lo stock di investimenti diretti all'estero dell'Italia era pari al 19,4 per cento del PIL, a fronte del 33,5 della Germania, del 39,5 della Spagna e del 49,5 della Francia.

³² Questo potrebbe anche spiegare perché il premio di produttività degli esportatori sia in Italia inferiore a quello stimato per gli altri principali paesi europei.

³³ de Nardis, Pappalardo e Vicarelli (2008), che analizzano il campione Isae di imprese manifatturiere italiane per il periodo 1997-2001, trovano che l'introduzione dell'euro, abbassando i *trade costs* all'interno dell'area, ha indotto un aumento del numero di imprese esportatrici. L'effetto stimato sarebbe tuttavia modesto a causa della ridotta dimensione media di impresa che, insieme al prevalere di settori tradizionali, impedirebbe di beneficiare appieno della minor incidenza dei costi fissi.

³⁴ I processi di internazionalizzazione sono costituiti sia nello sviluppo di nuove attività sia nel trasferimento di attività o funzioni precedentemente realizzate in Italia. Per le imprese industriali quest'ultimo ha riguardato soprattutto l'attività produttiva principale, anche se frequenti sono le scelte di internazionalizzare funzioni aziendali a supporto dell'attività produttiva, quali il marketing, le vendite, i servizi di post vendita, la distribuzione e la logistica.

Secondo la letteratura teorica, alla base della scelta di internazionalizzare l'attività produttiva vi sono due motivazioni principali (Markusen e Maskus, 2001; Barba Navaretti e Venables, 2004). Da un lato, l'impresa può per questa via raggiungere fattori produttivi a minor costo o non disponibili nel paese di origine: in questo caso si parla di IDE "verticali", in quanto si realizza una frammentazione internazionale del processo produttivo, le cui varie fasi sono svolte in paesi diversi. Dall'altro, l'impresa può investire all'estero per essere più vicina al mercato cui è destinata la propria produzione (IDE "orizzontali"), strategia conveniente quando i costi connessi con l'attività di esportazione – di trasporto o dovuti a barriere tariffarie o non – sono relativamente elevati.

Le evidenze disponibili per le imprese italiane, basate su diverse indagini (Banca d'Italia, 2007; Istat, 2008d), concordano nell'attribuire un'importanza analoga a entrambe le motivazioni, a fronte però di comportamenti differenziati per dimensione di impresa. Le imprese più piccole sembrano internazionalizzarsi principalmente per contenere il costo del lavoro, mentre la vicinanza ai mercati di sbocco conta maggiormente per le grandi imprese. Minore influenza sulle scelte di internazionalizzazione hanno i contesti normativi e fiscali o, in linea con la scarsa specializzazione italiana nei settori ad alta intensità di conoscenza, l'accesso a nuove competenze tecnologiche.

Bugamelli, Cipollone e Infante (2000) hanno sottolineato l'importanza della dimensione di impresa quale condizione per operare sui mercati esteri. Il ruolo della dimensione diviene via via più importante al crescere del grado di "sostituzionalità" dell'attività internazionale, partendo dalle esportazioni, la forma più semplice, e passando agli accordi commerciali, poi a quelli tecnico-produttivi e infine agli investimenti diretti. Lavori più recenti hanno mostrato come non solo la dimensione ma anche la produttività sia in media più elevata tra le imprese che adottano forme di internazionalizzazione più complesse e costose (Castellani e Zanfei, 2007; Casaburi, Gattai e Minerva, 2008; Benfratello e Razzolini, 2008; Federico, 2008). Le imprese con impianti produttivi all'estero si caratterizzano anche per una maggiore propensione all'innovazione e alla R&S, per una più alta quota di impiegati e quadri, così come di diplomati e laureati, e per la maggiore propensione a realizzare innovazioni organizzative³⁵. Tutti questi risultati sono coerenti con i modelli teorici con imprese eterogenee secondo cui la partecipazione alle attività internazionali implica costi fissi, più elevati per l'internazionalizzazione produttiva rispetto alle esportazioni (Helpman, Melitz e Yeaple, 2004).

³⁵ Controllando per tali caratteristiche, i differenziali di produttività tendono a ridursi, ma restano significativi (Castellani 2007; Castellani e Giovannetti, 2008).

Anche le caratteristiche del settore di appartenenza possono influenzare la decisione di internazionalizzazione della produzione. Gli IDE “orizzontali” tendono a essere più frequenti nei settori con maggiori “economie di scala a livello di impresa” (tecnologia, R&S, marketing, competenze manageriali), necessarie per compensare i costi derivanti dalla duplicazione nel paese estero delle unità produttive (Markusen, 1984; Brainard, 1997; Markusen e Venables, 1998). Gli IDE “verticali” caratterizzano invece i settori in cui il processo produttivo è scomponibile in fasi contraddistinte da intensità fattoriali differenti e in cui la concorrenza è soprattutto in termini di costi (Helpman, 1984; Helpman, 1985; Feenstra e Hanson, 1996). Per l'Italia Federico (2004) mostra come la probabilità di effettuare IDE nei paesi meno industrializzati sia più elevata nei settori in cui la perdita di quote di mercato mondiale dell'Italia è stata più ampia; ciò indica presumibilmente un tentativo di rispondere alle pressioni competitive riducendo i costi.

Le caratteristiche di settore incidono anche sulle modalità con cui avviene l'internazionalizzazione. Il processo produttivo che si intende svolgere all'estero può essere infatti mantenuto all'interno dell'impresa (tramite IDE) oppure essere affidato a subfornitori indipendenti (*outsourcing*). Federico (2008) nota che in Italia il ricorso agli IDE è più frequente nei settori a maggiore intensità di capitale fisico e umano, in linea con i modelli teorici secondo cui il controllo sulla produzione degli input debba essere esercitato dall'impresa committente qualora essa contribuisca in misura rilevante, apportando capitale o conoscenze avanzate, al prodotto finale (Antràs, 2003; Antràs e Helpman, 2004). L'internazionalizzazione produttiva delle imprese italiane si realizza però più spesso mediante il ricorso a subfornitori esteri³⁶. Secondo l'ultima indagine Invind, tra il 2004 e il 2007 nelle imprese manifatturiere con almeno 50 addetti la quota degli acquisti da imprese estere è salita dal 34,7 al 37,3 per cento del valore complessivo degli acquisti di merci in subfornitura; l'incremento riflette per circa un quarto nuove relazioni produttive con imprese localizzate in Cina e in India³⁷.

³⁶ Un filone di letteratura contiguo (Feenstra e Hanson, 1996; Feenstra, 1998; Campa e Goldberg, 1997; per l'Italia, Bracci, 2006; Falzoni e Tajoli, 2007; Breda, Cappariello e Zizza, 2008; Breda e Cappariello, 2008; Daveri e Jona-Lasinio, 2008) utilizza i dati delle matrici input-output relativi alle importazioni per tipo di impiego per costruire una misura dell'incidenza delle importazioni di beni intermedi sulla produzione interna (o, in alternativa, sulla produzione interna di soli beni intermedi o sulle esportazioni). Questi indicatori, da considerarsi un'approssimazione dell'attività di delocalizzazione della produzione, raggiungono in Italia i valori più elevati nei settori della chimica, dell'elettronica e degli strumenti di precisione.

³⁷ Secondo Federico (2006), la specializzazione settoriale dei distretti industriali nei comparti tradizionali spiega perché le imprese distrettuali facciano più frequente ricorso a forme di

6.4. Gli effetti dell'internazionalizzazione produttiva

Pur riconoscendo l'importanza della *self-selection*, la letteratura teorica ed empirica sull'internazionalizzazione produttiva concorda sull'esistenza di effetti significativi sulle imprese stesse e sul tessuto economico circostante.

Secondo un'indagine Istat (2008d) che rileva le opinioni delle imprese, il trasferimento di attività all'estero riflette l'esigenza di accrescere la competitività, sia sotto il profilo della riduzione dei costi di produzione sia sotto quello di un'aumentata capacità di vendita nei mercati esteri. Soltanto il 15 per cento delle imprese dichiara di avere avuto accesso a nuove conoscenze o competenze tecniche specializzate (Fosfuri e Motta, 1999). Per quanto riguarda gli effetti sull'occupazione, le imprese segnalano un mutamento nella composizione occupazionale con la soppressione di posti di lavoro prevalentemente, anche se non esclusivamente, nei profili professionali non specializzati.

Le analisi empiriche che confrontano le imprese che hanno investito all'estero per la prima volta con un campione di controllo composto da imprese con caratteristiche simili ma che non hanno investito all'estero indicano per l'Italia risultati in linea con quelli per altri paesi: l'andamento dell'occupazione è simile o, in alcuni casi, migliore per le imprese che hanno investito all'estero rispetto al campione di controllo (Barba Navaretti e Castellani, 2004; Barba Navaretti, Castellani e Disdier, 2006; Hijzen, Inui e Todo, 2007; Bronzini, 2008); le imprese che hanno investito all'estero tendono inoltre a registrare una maggiore crescita del fatturato, del valore aggiunto e della produttività negli anni successivi all'investimento. Castellani, Mariotti e Piscitello (2008), che confermano i risultati in termini di occupazione complessiva, mostrano come nelle imprese italiane che investono in Europa centrale e orientale si registri un aumento della quota di impiegati e quadri. L'aumento della produttività a seguito della delocalizzazione si riscontra anche a livello aggregato nelle analisi che utilizzano le importazioni di beni intermedi come proxy dell'*outsourcing* internazionale: secondo Daveri e Jona-Lasinio (2008), nel periodo 1995-2003 l'acquisto all'estero di beni intermedi avrebbe contribuito, tra l'8 e il 16 per cento, alla crescita della produttività del lavoro nell'industria manifatturiera italiana.

Gli effetti dell'internazionalizzazione possono estendersi anche al di fuori dell'impresa multinazionale e influenzare negativamente, tramite un effetto di spiazzamento, la rete di fornitori e subfornitori. Vista la ridotta dimensione

internazionalizzazione diverse dagli IDE, come gli accordi di subfornitura e le collaborazioni tecnico-produttive. Mariotti, Mutinelli e Piscitello (2006) attribuiscono la forte eterogeneità tra le diverse realtà distrettuali quanto al grado di internazionalizzazione produttiva alla presenza di grandi imprese leader o di imprese estere.

media di impresa e l'esteso ricorso alle relazioni di subfornitura, questo effetto potrebbe essere di particolare rilevanza in Italia. Alcuni fattori possono tuttavia agire da freno: la propensione a cambiare fornitore cresce con la distanza ed è più bassa per le imprese distrettuali, in linea con l'intensità dei legami produttivo-commerciali che li caratterizzano.

In base all'indagine Istat (2008d), le imprese che hanno trasferito attività all'estero ritengono che ciò avrebbe determinato una riduzione dei livelli di attività per circa tre quarti dei loro subfornitori, sebbene nella maggior parte dei casi tale riduzione sarebbe stata di entità contenuta. Anche secondo i dati di fonte Isae (Costa 2007), l'effetto di spiazzamento potrebbe essere non trascurabile, tenendo conto del fatto che quasi il 40 per cento delle imprese che hanno delocalizzato hanno cambiato fornitori, in prevalenza a favore di aziende estere. Le analisi econometriche in materia sono, purtroppo, poco numerose. Federico e Minerva (2008) studiano la relazione tra i flussi di IDE per provincia di provenienza e settore e la variazione dell'occupazione nella stessa area e settore tra il 1996 e il 2001: controllando per la struttura industriale locale e per effetti fissi di provincia e di settore, livelli più elevati di IDE in uscita, in particolare verso le economie avanzate, si associano a un andamento più favorevole dell'occupazione locale. Sui dati Isae a livello di regione e settore, Costa e Ferri (2007) trovano invece una relazione negativa. Va detto che entrambi gli studi citati adottano, in ragione della disponibilità dei dati, un'ottica di breve periodo, mentre gli effetti dell'internazionalizzazione sulla struttura produttiva locale potrebbero esplicarsi pienamente soltanto nel medio-lungo periodo³⁸.

Infine, l'internazionalizzazione può contribuire a un mutamento della struttura produttiva: Mariotti, Mutinelli e Piscitello (2003) mostrano come l'intensità di lavoro nella regione e nel settore di provenienza degli IDE si riduca a seguito di un aumento degli IDE "verticali"; l'effetto è opposto nel caso di IDE "orizzontali", in relazione al maggiore impiego di lavoro in attività di supervisione e coordinamento, R&S e marketing³⁹.

³⁸ Nel modello teorico di Basevi e Ottaviano (2002), in cui si assume che la capacità innovativa di un'impresa distrettuale sia una funzione delle innovazioni che sono elaborate e implementate nelle unità produttive del distretto, la delocalizzazione, riducendo il numero di unità produttive presenti all'interno del distretto, affievolisce a lungo andare le esternalità positive e quindi la convenienza di localizzarsi nel distretto.

³⁹ Evidenze descrittive sui settori del *made in Italy* suggeriscono che l'internazionalizzazione produttiva può determinare una ricomposizione dell'occupazione a favore delle fasi a monte (a maggior valore aggiunto) delle filiere e di alcune branche dei servizi, in particolare i servizi alle imprese (Savona e Schiattarella, 2004; Corò e Volpe, 2006).

6.5. Le politiche a sostegno dell'internazionalizzazione

Interventi di *policy* a sostegno dell'internazionalizzazione possono essere giustificati dall'esistenza di significativi costi fissi per avviare un'attività di esportazione o di produzione all'estero, di asimmetrie informative riguardo le modalità di accesso ai mercati esteri o di mercati dei capitali imperfetti. In presenza di processi di *learning-by-exporting*, gli interventi sarebbero, ovviamente, ancora più giustificati.

In Italia esistono diversi strumenti pubblici di sostegno all'internazionalizzazione, gestiti da varie strutture (ICE, SACE, Simest, Finest, Camere di commercio e ambasciate). Se inizialmente gli strumenti si limitavano soprattutto alla concessione di crediti all'esportazione e di finanziamenti per programmi di penetrazione commerciale, dai primi anni novanta il sostegno è stato esteso ad alcune forme di internazionalizzazione produttiva, mediante l'assunzione di partecipazioni nel capitale di *joint ventures* all'estero. Nell'ultimo decennio si è proceduto a una riforma degli enti coinvolti e a una rimodulazione delle tipologie di intervento, privilegiando iniziative promozionali specifiche e ampliando le forme di agevolazione all'internazionalizzazione produttiva. In questo quadro in evoluzione si è inserito poi il processo di decentramento di competenze a favore delle Regioni, che ha aumentato il numero di attori e di livelli coinvolti, rendendo così necessaria l'individuazione di forme di coordinamento (D'Intinosante e Maizza, 2006).

Purtroppo ad oggi non esistono analisi empiriche sufficientemente robuste circa l'efficacia delle politiche di sostegno all'internazionalizzazione in Italia, anche se evidenze relative ad altri paesi sembrano indicare effetti positivi sulle esportazioni derivanti dall'attività delle agenzie nazionali o regionali di promozione, delle ambasciate e delle missioni governative all'estero (Lederman, Olarreaga e Payton, 2006; Gil, Llorca e Serrano, 2008; Rose, 2007; Nitsch, 2007). Nel caso specifico dell'Italia, una recente ricerca, focalizzata sui servizi finanziari per l'internazionalizzazione, suggerisce una scarsa familiarità delle piccole e medie imprese con gli strumenti più complessi e un limitato supporto offerto dalla rete estera delle strutture pubbliche (Onida, 2006). Quest'ultima considerazione trova conferma anche nei dati dell'indagine IMC, secondo cui, nel triennio 2001-2003, solo il 9 per cento delle imprese esportatrici avrebbe ricevuto assistenza all'estero da enti o operatori italiani.