

MANUALI

Economia

I lettori che desiderano informarsi sui libri e sull'insieme delle attività della Società editrice il Mulino possono consultare il sito Internet:
www.mulino.it

GIORGIO BARBA NAVARETTI
ANTHONY J. VENABLES

Le multinazionali nell'economia mondiale

con FRANK G. BARRY, KAROLINA EKHOLM,
ANNA M. FALZONI, JAN I. HAALAND,
KAREN HELENE MIDELFART
e ALESSANDRO TURRINI

il Mulino

ISBN 88-15-00000-0

Edizione originale: *Multinational Firms in The World Economy*, Princeton, N.J., Princeton University Press, 2004. Copyright © 2004 by Princeton University Press, Princeton, N.J. Copyright © 2006 by Società editrice il Mulino, Bologna. Traduzione di Lino Berti (capp. 1, 2, 4, 6 e 7). Edizione italiana a cura di Giorgio Barba Navaretti. Tutti i diritti sono riservati. Nessuna parte di questa pubblicazione può essere fotocopiata, riprodotta, archiviata, memorizzata o trasmessa in qualsiasi forma o mezzo – elettronico, meccanico, reprografico, digitale – se non nei termini previsti dalla legge che tutela il Diritto d'Autore. Per altre informazioni si veda il sito www.mulino.it/edizioni/fotocopie

Indice

Prefazione	7
I. Fatti e grandi questioni	000
1. Cosa sono e come vengono misurate le imprese multinazionali	000
2. I fatti: una rassegna empirica	000
3. Le grandi questioni	000
4. Guida al volume	000
■ Appendice statistica	000
II. Teoria e studi empirici	000
1. Produzione nazionale e internazionale	000
2. L'internalizzazione e i confini dell'impresa	000
3. Effetti degli IDE	000
4. Conclusioni	000
III. I modelli teorici	000
1. Un modello di investimenti diretti esteri orizzontali	000
2. Un modello di investimenti diretti esteri verticali	000
3. Attività interne o esterne all'impresa?	000
4. Conclusioni	000
■ Appendice. Massimizzazione dei profitti in concorrenza imperfetta	000
IV. Le determinanti degli investimenti diretti esteri	000
1. Uno schema generale	000
2. Determinanti settoriali e di impresa degli IDE	000
3. Determinanti di paese degli IDE	000

4. Importanza relativa degli Ide orizzontali e verticali	000
5. Altri fattori che influenzano la localizzazione degli IDE	000
6. Considerazioni conclusive	000
V. Gli effetti delle multinazionali nei paesi di destinazione e di origine	000
1. Effetti delle multinazionali nel paese di destinazione	000
2. Effetti delle multinazionali nel paese di origine	000
3. Conclusioni	000
VI. Gli IDE e l'economia del paese di destinazione: il caso dell'Irlanda	000
1. Il successo dell'Irlanda nell'attrarre gli IDE	000
2. Caratteristiche degli afflussi di IDE in Irlanda	000
3. Gli IDE e lo sviluppo dell'economia irlandese	000
4. Commenti conclusivi	000
VII. Implicazioni ed effetti della politica economica	000
1. L'impatto degli IDE sulla politica economica	000
2. Incentivi agli IDE	000
3. Concorrenza tra paesi e coordinamento internazionale delle politiche di incentivazione	000
4. Governance internazionale dei sistemi di regolamentazione degli investimenti	000
5. Considerazioni conclusive	000
Conclusioni	000
Riferimenti bibliografici	000

Prefazione

Secondo i punti di vista, le imprese multinazionali (IMN) sono gli eroi o i banditi dell'economia globalizzata. I governi competono per attrarre investimenti diretti esteri, ma allo stesso tempo si preoccupano che l'economia perda la propria identità nazionale. Sono fieri se le imprese del proprio paese investono e acquisiscono partecipazioni all'estero, ma si lamentano se queste aziende, diventando globali, spostano le loro attività in un'altra nazione. Tuttavia, il dibattito sulle IMN e sugli investimenti diretti esteri è raramente fondato su argomentazioni economiche corrette.

Questo libro cerca di fare chiarezza in questo dibattito. Analizza i fattori che determinano la decisione delle imprese di diventare multinazionali ed esamina i loro effetti sui paesi di origine e di destinazione degli investimenti. La discussione è basata sugli sviluppi più recenti dell'analisi teorica ed empirica delle imprese multinazionali.

Il libro unisce contributi originali ad una rassegna della letteratura. Questa letteratura è cresciuta notevolmente durante l'ultimo decennio, grazie ai progressi negli strumenti di analisi. La nuova teoria del commercio internazionale e la teoria dell'impresa hanno sviluppato un apparato analitico che permette l'analisi rigorosa delle cause e degli effetti dell'attività delle IMN. La teoria dei contratti è inoltre uno strumento fondamentale per analizzare le scelte organizzative delle IMN. Dal punto di vista empirico nuove banche dati di impresa e tecniche econometriche hanno permesso di migliorare notevolmente la comprensione di questo fenomeno.

La scrittura di questo libro è stata guidata da due principi. Uno è quello di focalizzarsi sulle grandi questioni, di tentare di rispondere a domande precise, piuttosto che fornire una rassegna onnicomprensiva della letteratura. Il secondo è cercare di sintetizzare un campo di analisi molto ampio, fornendo delle chiavi di lettura semplici e rigorose.

Il fatto che il libro sia stato scritto da più autori riflette la coralità del lavoro svolto nell'ambito delle due reti di ricerca europee sugli investimenti diretti

esteri da cui ha avuto origine questo progetto. Questa pluralità di autori si è rivelata essenziale per mettere insieme un bagaglio di conoscenze molto più ampio e profondo di quanto sarebbe risultato dal contributo di ogni singolo autore. Il libro non è una raccolta di scritti, ma un lavoro pienamente integrato in cui tutti i coautori hanno contribuito a tutti i capitoli, sotto il coordinamento dei due autori principali.

Vogliamo ringraziare diverse istituzioni e persone. La Commissione Europea ha finanziato i due network di ricerca che hanno dato origine al libro: il network TMR, «Foreign Direct Investment and Multinationals: New Theories and Evidence», contratto n. ERBFMRX980215, e il progetto, «Labour Market Effects of Foreign Direct Investment», contratto n. HPSECT1999-0001.7. Parti del lavoro sono state prodotte anche sotto gli auspici del Globalisation Programme, finanziato dalla UK ESRC, presso il Centre for Economic Performance della London School of Economics; del programma di ricerca del Centro Studi Luca d'Agliano; del Global and Regional Economic Performance Programme alla SIOS, Norwegian School of Economics and Business Administration. Il Centre for Economic Policy Research (CEPR) ha fornito il supporto organizzativo per molti degli incontri fra gli autori.

Emma Taverner ha dato un eccellente supporto editoriale. Magnus Blomström e Davide Castellani hanno fornito importanti input a due capitoli empirici. Alessandra Tucci e Riccardo Sarais sono stati ottimi assistenti di ricerca. Varie persone hanno fornito commenti molto utili sulle bozze preliminari, le quali ci hanno permesso di migliorare la versione finale: Paolo Epifani, Sara Formai, Fabrizio Onida, Gianmarco Ottaviano, Stephen Redding, Michele Santoni, Alessandro Sembenelli e tre referee anonimi della Princeton University Press.

Infine, una precisazione. Le opinioni espresse dagli autori in questo libro non riflettono necessariamente quelle delle istituzioni a cui essi sono affiliati. Alessandro Turrini ha contribuito al libro mentre era all'Università di Bergamo e prima di entrare a far parte della Commissione Europea.

L'edizione italiana di *Multinational Firms in the World Economy* riproduce in parte il testo originale e in parte ne sintetizza in modo semplificato e sintetico i capitoli più tecnici. L'obiettivo dell'edizione italiana, infatti, è proprio fornire un testo adeguato sia all'insegnamento nei corsi del triennio universitario, che alla divulgazione a un pubblico mediamente informato delle principali tematiche che caratterizzano il dibattito sulle imprese multinazionali.

I capitoli 1, 2, 4, 6, 7 e 8 sono una traduzione aggiornata del testo inglese. I capitoli 1 e 2 sono stati scritti principalmente da Giorgio Barba Navaretti e Anthony J. Venables, il capitolo 4 da Karolina Ekholm e Karen Helene Midelfart, il capitolo 6 da Frank G. Barry, il capitolo 7 da Jan I. Haaland e il capitolo 8 da Giorgio Barba Navaretti e Anthony J. Venables. Il capitolo 3 sintetizza i capitoli 3 e 4, scritti principalmente da Anthony J. Venables e il capitolo 5 da Anthony J. Venables e Alessandro Turrini, del testo originale. I modelli riportati in questa sintesi sono una versione molto semplificata dei modelli originali. Questo capitolo rimane

comunque relativamente tecnico, e il lettore non interessato può trovare i principali risultati dell'analisi teorica sintetizzati nel capitolo 2. Il capitolo 5, infine, sintetizza il capitolo 7, scritto principalmente da Giorgio Barba Navaretti, e il capitolo 9 scritto da Giorgio Barba Navaretti e Anna Falzoni. Nel testo inglese c'è un'appendice sulle fonti statistiche relativamente agli investimenti diretti esteri e alle attività delle imprese multinazionali che non è stata tradotta. Si rimanda il lettore interessato all'edizione originale.

Parte del materiale utilizzato nel capitolo 3 è derivato dagli appunti di Gianmarco Ottaviano del corso di economia e politica delle imprese multinazionali all'Università Bocconi. Gli autori ringraziano Gianmarco Ottaviano per aver reso disponibili questi appunti. Un ringraziamento va soprattutto a Monica Albertoni del Mulino per avere messo a punto e incoraggiato questo progetto e soprattutto per avere pazientemente tollerato i ritardi nella stesura. Infine un ringraziamento a Paola Cassotta e Alessandra Tucci per il loro aiuto nell'aggiornamento del materiale rispetto all'edizione inglese.

Fatti e grandi questioni

Le imprese multinazionali (IMN) sono tra i principali attori nelle economie globalizzate. Le IMN di proprietà estera impiegano un lavoratore su cinque nell'industria manifatturiera europea e uno su sette in quella USA, e vendono l'equivalente di un euro su quattro del valore dei manufatti in Europa e di un dollaro su cinque negli USA [OECD 2001b].

Sia il grande pubblico che i *policy makers* di tutto il mondo nutrono sentimenti contrastanti nei confronti delle IMN: le vedono o come importanti apportatrici di ricchezza e conoscenze estere o come pericolose minacce alla ricchezza e all'identità nazionali. I *policy makers* vogliono che le IMN investano nei loro paesi, si inorgogliscono se le loro imprese figurano ai primi posti nella lista di Fortune delle più grandi aziende del mondo, ma si lamentano quando le imprese nazionali chiudono talune attività in patria e ne aprono all'estero, o quando dei marchi esteri competono con successo con quelli nazionali. Questa percezione ambigua delle IMN trae origine più dai sentimenti con cui sono spesso visti i grandi operatori del mercato senza una precisa identità nazionale che da una rigorosa analisi economica. Infatti, il dibattito sulle IMN si fonda raramente su argomentazioni economiche: non vi è una chiara comprensione né di cosa siano le IMN, né delle ragioni che possano giustificare atteggiamenti positivi o negativi nei loro confronti.

Le IMN sono in genere differenti dalle imprese puramente nazionali e alcune delle preoccupazioni manifestate sono legittime¹. Sono relativamente grandi, dispongono di potere di mercato e di potere contrattuale nell'arena politica, specialmente nei paesi in via di sviluppo più piccoli. Sono attori globali che possono aggirare le regolamentazioni e le politiche nazionali più agevolmente delle imprese nazionali. Sono molto mobili, in grado di trasferire attività tra i loro impianti a costi relativamente bassi e dunque cancellare i benefici derivanti dalla loro presenza con la stessa rapidità con cui li generano. Producono in

¹ Useremo il termine «impresa nazionale» con il significato di impresa che produce in un solo paese, a differenza di una multinazionale.

massa prodotti standardizzati, mettendo a repentaglio la varietà dei prodotti nazionali.

Tuttavia, queste stesse caratteristiche delle IMN spiegano anche perché i vari paesi competano aspramente per attrarle. Esse spesso apportano tecnologie, competenze e risorse finanziarie scarse. Sono veloci nell'approfittare di nuove opportunità economiche, contribuendo così alla creazione di ricchezza nazionale. Sono vincolate da standard internazionali e dalla concorrenza di mercato e offrono spesso migliori condizioni di lavoro e qualità dei prodotti rispetto alle imprese nazionali.

Inoltre, le IMN non sono solo imprese di grandi dimensioni come Microsoft o Coca-Cola. Molte piccole e medie imprese, con un limitato potere sul mercato nazionale ed internazionale, hanno una o più controllate estere. Investire all'estero e divenire così una IMN è una strategia accessibile e seguita da molti tipi di imprese.

Questo libro affronta le preoccupazioni di cui sono oggetto le IMN e porta chiarezza nel dibattito. Propone un'approfondita valutazione di cosa siano le IMN, di dove e perché nascano e del loro impatto economico sull'economia di origine e su quella ospite. La nostra conclusione è che, sebbene nessuna delle grandi questioni sollevate dalle IMN abbia una risposta immediata, l'ago della bilancia pende a favore delle IMN: sono una componente fondamentale delle economie moderne e non vi è alcuna evidenza che le loro azioni abbiano in generale effetti meno positivi sulle economie di origine e di destinazione delle azioni delle imprese nazionali.

1. COSA SONO E COME VENGONO MISURATE LE IMPRESE MULTINAZIONALI

Dato che le multinazionali sono l'argomento di questo libro, la prima cosa da fare è darne una definizione. Le IMN sono imprese che detengono una significativa partecipazione azionaria (in genere il 50% o più²) in un'altra impresa (nel seguito controllata o filiale) operante in un paese estero. Le IMN comprendono le grandi corporation, come IBM, General Motors, Intel e Nike, e anche piccole aziende come il Calzaturificio Carmens, che occupa 250 lavoratori tra Padova (Italia) e Vranje (Serbia).

Le attività delle IMN possono essere misurate con dati di impresa, come il numero degli occupati e la dimensione del fatturato. Purtroppo, i dati sulle attività a livello di impresa non sono largamente disponibili. Anche quando sono frutto di aggregazioni tra più imprese, vi sono molte carenze nei dati e gli stessi non sono

² Più precisamente, secondo le raccomandazioni dell'OCSE e del FMI, un'impresa estera può essere definita come controllata se un investitore estero controlla più del 50% dei voti spettanti agli azionisti o ha diritto di nominare o sostituire la maggioranza dei membri degli organi amministrativi, direttivi o di sorveglianza della società. Altrimenti, se gli investitori esteri possiedono tra il 10% e il 50% delle azioni aventi diritto di voto, può essere definita come società collegata. Si vedano le definizioni statistiche in appendice al volume.

sempre standardizzati tra i vari paesi. Spesso il ricercatore deve utilizzare, invece, i dati relativi ai flussi di investimenti diretti esteri (IDE). Questi sono rilevabili dalle statistiche sulla bilancia dei pagamenti e sono disponibili per i vari anni, per settore di attività e per molti paesi di origine o di destinazione. Secondo le definizioni del FMI e dell'OCSE [IMF 1993; OECD 1996], un IDE è un investimento in un'impresa estera nella quale l'investitore estero possiede almeno il 10% delle azioni ordinarie, effettuato con l'obiettivo di stabilire un «interesse duraturo» nel paese, una relazione a lungo termine e una significativa influenza nella gestione dell'impresa. I flussi di IDE includono il capitale sociale, gli utili reinvestiti e altri investimenti diretti di capitale. In altri termini, comprendono il finanziamento di nuovi investimenti, gli utili non distribuiti delle controllate, i prestiti interaziendali e le fusioni e acquisizioni transnazionali. Gli IDE differiscono dagli investimenti di portafoglio, i quali possono essere facilmente disinvestiti e non hanno una significativa influenza sulla gestione dell'impresa. Quindi, per creare, acquisire o espandere una controllata estera, le multinazionali effettuano IDE. Il capitale diretto totale posseduto da non residenti in un determinato paese in ciascun anno costituisce lo stock di IDE.

Nonostante le loro differenze concettuali, utilizzeremo talvolta i termini IDE e IMN come se fossero sinonimi, in quanto entrambi rappresentativi del fenomeno studiato in questo libro. È utile notare che nella letteratura sono usati altri termini – per esempio, impresa transnazionale – ma preferiamo limitarci all'uso di termini che hanno un utilizzo standard e un'esatta corrispondenza con la rilevazione dei dati.

2. I FATTI: UNA RASSEGNA EMPIRICA

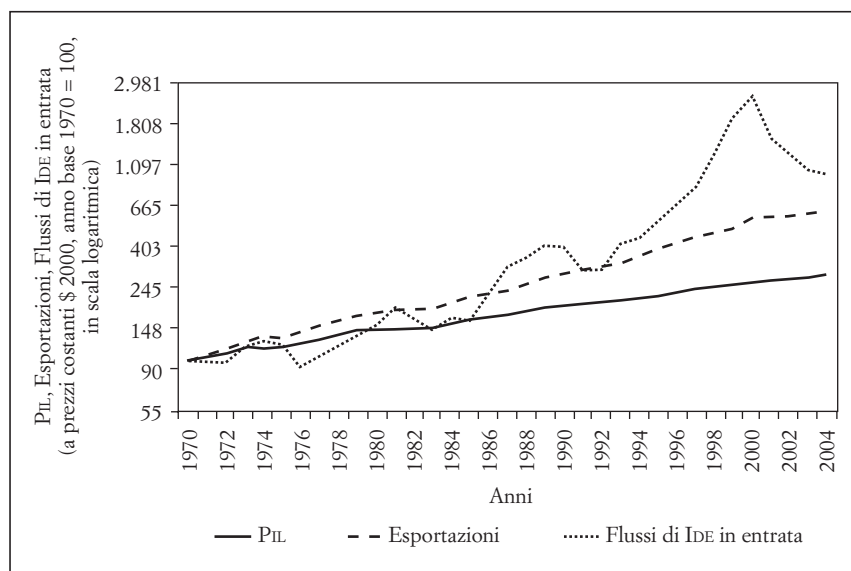
Prima di iniziare l'analisi delle IMN, è utile passare in rassegna i fatti stilizzati relativi al ruolo delle IMN nell'economia mondiale.

Fatto n. 1. Gli IDE sono fortemente aumentati negli ultimi 15 anni del ventesimo secolo, superando di molto la crescita del commercio internazionale e del reddito per poi stabilizzarsi tra il 2001 e il 2005.

Nel periodo 1986-2000 le attività delle imprese multinazionali, misurate in termini di flussi di investimenti diretti esteri, hanno fatto registrare una crescita molto rilevante. Come si può vedere in figura 1.1, i flussi di IDE in entrata sono cresciuti molto più velocemente sia del commercio internazionale sia del reddito; tra il 1985 e il 1999, mentre il PIL mondiale in termini reali è aumentato a un tasso annuo del 2,5% e le esportazioni mondiali reali del 5,6%, i flussi mondiali reali di IDE in entrata sono aumentati del 17,7%. Questo andamento differisce fortemente rispetto ai dati anteriori al 1985, quando, sempre in termini reali, il PIL, le esportazioni e gli IDE mondiali seguivano trend più ravvicinati. Tra il 1970 e il 1984, gli IDE reali sono cresciuti a un tasso medio annuo del 4,2%,

fig. 1.1. Andamenti di PIL, Esportazioni e Flussi di IDE in entrata mondiali. I dati sono stati rapportati all'anno base 1970 = 100 e trasformati in scala logaritmica.

Fonte: Elaborazioni degli autori su dati della World Bank Wdi e dell'UNCTAD.



il PIL reale mondiale del 3,1% e le esportazioni mondiali del 5,2%³. A partire dal 2001, la crescita degli IDE mondiali si è invertita, e i flussi mondiali reali in entrata sono tornati al livello del 1998. Questa flessione è spiegata da una serie di fattori contingenti: i valori del 1999 e del 2000 erano picchi anomali, dovuti in parte sia all'aumento degli investimenti intra-UE a seguito dell'introduzione della moneta unica sia all'aumento delle quotazioni azionarie (gran parte degli IDE si realizzano attraverso acquisizioni in borsa); nel 2001, il collasso delle quotazioni azionarie e il rallentamento dell'economia hanno ridotto il valore e il ritmo delle fusioni e acquisizioni transnazionali.

Nonostante la loro rapida crescita, i flussi di IDE rimangono molto inferiori ai flussi commerciali. Nel 2001 le esportazioni mondiali sono state pari a 7.666 miliardi di dollari USA, mentre i flussi di IDE in entrata sono ammontati a 823 miliardi di dollari USA. Tuttavia, il quadro cambia se si considerano le attività delle IMN, che sono misurate dallo stock di capitale più che dal flusso di investimenti. Il fatturato totale delle società controllate estere è in molti casi molto maggiore dei flussi commerciali. Per esempio, le vendite di manufatti di società controllate dagli USA nell'UE sono circa 3,8 volte maggiori delle importazioni UE dagli USA e le vendite di controllate UE negli USA sono 3,6 volte maggiori delle esportazioni UE negli USA (US Department of Commerce, Bureau of Economic Analysis e Eurostat). Inoltre, una quota molto grande del commercio mondiale viene realizzata dalle IMN. Alcuni studiosi hanno stimato che il 75% del commercio mondiale dei prodotti primari è riconducibile alle multinazionali, considerando sia le casemadri sia le società controllate [Dunning 1993]. Secondo dati dell'UNCTAD [1998; 1999a; 1999b; 2000], circa un terzo del commercio

³ I dati citati sono tratti da uno speciale estratto dell'UNCTAD FDI/TNC Database e dalla Banca Mondiale, World Development Indicators.

TAB. 1.1. Quota delle società controllate estere sul totale delle attività manifatturiere (%)

	STATI UNITI		GIAPPONE		GRAN BRETAGNA		GERMANIA		FRANCIA		ITALIA	
	1994	2001	1994	2001	1994	1999	1994	2001	1994	2001	1995	2001
Occupati	12,71	13,27	0,8	1,2	18,1	20,4	7,3	5,8	23,1	30,8	8,4	10,9
Vendite ^a	15,7	19,74	1,4	2,6	30,6	36,1	13,3	8,3	28,7	35,9	9,2	22,3

^a USA: fatturato (controllate estere)/produzione (totale attività manifatturiere).

Nota: I dati relativi agli USA si riferiscono a imprese partecipate da azionisti esteri sia di minoranza sia di maggioranza, mentre i dati relativi a Giappone, Germania, Francia, Italia e Regno Unito si riferiscono soltanto a società estere controllate attraverso partecipazioni di maggioranza.

Fonti: OECD 2003; OECD STAN Database, 2005, Release 05.

mondiale è intra-aziendale, cioè si svolge tra società controllate situate in paesi differenti o tra le controllate e la casa madre di multinazionali.

La dimensione delle attività delle multinazionali e il ruolo che svolgono nel processo di globalizzazione può essere meglio valutato considerando le loro quote relativamente a diversi indicatori di attività economica. La tabella 1.1 riporta la quota delle società controllate estere sull'occupazione totale e sulle vendite dell'industria manifatturiera per i paesi del G5⁴. Sono quote rilevanti, generalmente superiori al 10%, con punte di circa il 30% per le vendite in Francia e nel Regno Unito. Negli Stati Uniti, nel Regno Unito, in Francia e in Italia sono anche considerevolmente cresciute tra il 1994 e il 2001. Si noti, tuttavia, che tali quote variano tra i sei paesi considerati. L'economia giapponese è virtualmente chiusa alle IMN estere, che rappresentano meno dell'1% dell'occupazione manifatturiera; in Germania, la quota delle IMN sull'occupazione e sulla produzione manifatturiera è minore che negli altri grandi paesi dell'UE, e tra il 1994 e il 2001 tale quota è persino diminuita. L'Italia si colloca in una posizione intermedia, con una quota inferiore sia per addetti che fatturato a Francia e Gran Bretagna. Come si vedrà nel seguito, le caratteristiche e le politiche dei vari paesi giocano un ruolo molto importante nello spiegare la distribuzione geografica delle attività delle IMN.

Le IMN sono importanti sia nei servizi sia nell'industria, sebbene la disponibilità di dati sulle attività di servizi sia limitata. Nel Regno Unito, la quota delle società controllate estere sull'occupazione nel terziario era pari nel 1998 all'8,4% nei settori delle imprese di pubblica utilità e delle costruzioni, al 6,7% in quelli del commercio, delle riparazioni, degli alberghi e ristoranti, e all'8% nel settore della finanza, delle assicurazioni e dei servizi per le imprese [OECD 2001b], livelli pari a un po' meno della metà di quelli dell'industria manifatturiera.

Fatto n. 2. Gli IDE provengono prevalentemente dai paesi avanzati.

⁴ Queste statistiche sono state redatte in base a dati OCSE. Dati analoghi sono forniti dall'ONU e inclusi nel World Investment Report. I due insiemi di dati sono in genere coerenti, sebbene per taluni paesi vi siano differenze nei valori delle quote.

TAB. 1.2. Flussi di IBE in uscita, % per area di origine

AREA DI ORIGINE	1970-73	1974-78	1979-83	1984-88	1989-91	1992-94	1995-97	1998-2001	2002-04
PAESI AVANZATI									
Stati Uniti	48,84	41,96	29,76	17,87	15,12	26,24	21,94	16,08	24,19
Europa	41,33	43,63	48,55	52,78	55,6	47,04	50,56	66,66	54,42
di cui Italia	1,45	0,95	2,42	2,43	2,55	2,48	1,97	1,50	2,27
Giappone	4,76	6,53	7,84	15,2	18,49	6,7	5,81	3,09	4,6
Oceania	0,92	0,89	1,36	3,71	1,37	1,66	1,2	0,53	2,04
<i>Totale dei paesi avanzati</i>	<i>99,61</i>	<i>98,05</i>	<i>95,62</i>	<i>94,26</i>	<i>93,11</i>	<i>84,43</i>	<i>83,55</i>	<i>90,02</i>	<i>90,34</i>
PAESI IN VIA DI SVILUPPO E ECONOMIE IN TRANSIZIONE									
America Latina	0,2	0,69	1,69	0,77	1,42	2,52	3,22	4,11	1,64
Africa	0,19	0,63	1,04	0,27	0,5	0,74	0,71	0,09	0,22
Asia	-0,01	0,6	1,62	4,68	4,94	11,83	12,01	5,42	6,13
Oceania	0	0	0,01	0	0,01	0,03	0	0	0
Europa centrale e orientale e Cis	0	0,03	0,02	0,02	0,02	0,45	0,5	0,34	1,57
<i>Totale dei paesi in via di sviluppo e economie in transizione</i>	<i>0,39</i>	<i>1,95</i>	<i>4,38</i>	<i>5,74</i>	<i>6,88</i>	<i>15,56</i>	<i>16,43</i>	<i>9,96</i>	<i>9,57</i>
Mondo (%)	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Mondo (media annuale, in milioni di US\$)	17.562	29.966	46.748	106.112	223.219	245.400	413.593	945.161	666.454

Fonte: UNCTAD.

Da dove provengono gli IDE? Come evidenziato nella tabella 1.2, la fonte prevalente degli IDE sono i paesi avanzati⁵. Tra il 2002 e il 2004, il 90,8% dei flussi ha avuto origine in un paese avanzato. I paesi in via di sviluppo avevano aumentato la loro quota dei flussi in uscita nel corso degli anni '70 e '80 fino a un picco del 15,3% dei flussi mondiali a metà degli anni '90, ma sul finire degli anni '90 tale quota era nuovamente in flessione. Tra i singoli paesi, gli USA sono il maggior investitore estero mondiale. La quota della UE era pari complessivamente al 54,4% di tutti i flussi in uscita, quota che è considerevolmente cresciuta anche a causa dell'aumento degli investimenti intra-UE⁶, dovuti alla crescente integrazione nell'ambito dell'Unione e conseguenti alla creazione del Mercato Unico nel 1992. Gli IDE in uscita dall'Italia sono circa il 2% del totale dei flussi mondiali. Si noti che gli IDE dell'UE sono sovradimensionati rispetto a quelli degli USA, in quanto gli investimenti all'interno degli USA sono classificati come investimenti nazionali.

Nel mondo in via di sviluppo, solo i paesi dell'Asia (specialmente Cina, Hong Kong, Taiwan, Corea del Sud e Singapore) rappresentavano una quota significativa dei flussi mondiali in uscita a metà degli anni '90. Tali investimenti erano effettuati prevalentemente all'interno dell'Asia e pertanto sono diminuiti considerevolmente a seguito della crisi asiatica del 1997. Si noti comunque che i dati fino al 2004 non colgono ancora la recente espansione degli investimenti in uscita dalla Cina e dall'India.

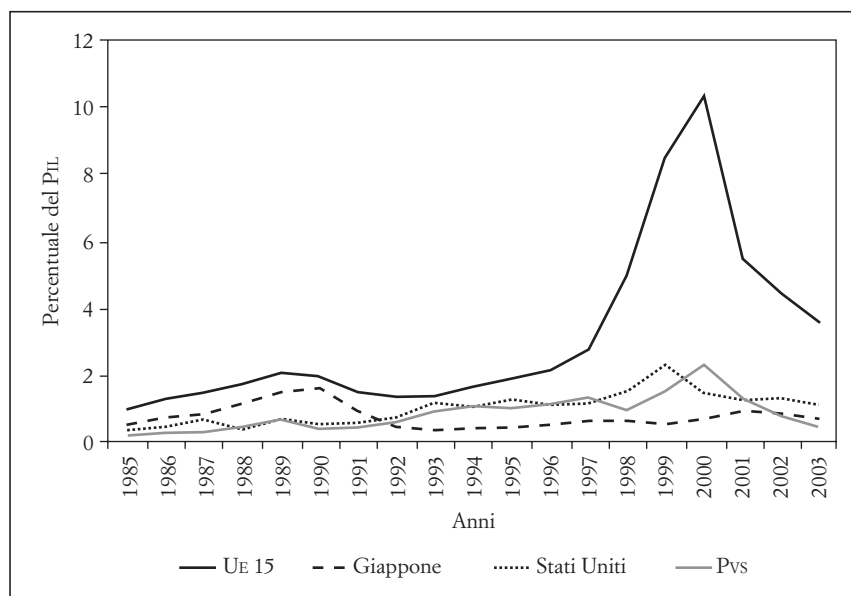
Tuttavia, la maggior parte della differenza tra i paesi avanzati e quelli in via di sviluppo è dovuta alla mera dimensione economica, e la differenza nei flussi in uscita relativamente al PIL è forse minore di quanto ci si potrebbe aspettare. La figura 1.2 rappresenta le serie temporali dei flussi di IDE in uscita in rapporto al PIL dei paesi di origine (le quote dettagliate sono riportate nella tabella 1.8). A metà degli anni '90 i flussi in uscita oscillavano tra una media dell'1,3% del PIL per i paesi avanzati e una media dello 0,9% del PIL per i paesi in via di sviluppo. Una notevole eccezione è costituita dall'UE, che è passata da una quota dell'1,3% nei primi anni '90 al 5,4% nel 1997-2003, facendo così aumentare la quota media dei paesi avanzati al 2,9%. Come già detto, gran parte dell'aumento dell'UE è dovuto agli investimenti all'interno dell'Unione. Sebbene sia diminuita dal 2001, la quota di IDE rispetto al PIL dell'UE rimane più elevata che per le altre regioni del mondo. Si noti invece dalla tabella 1.8 che gli IDE rispetto al PIL sono in Italia più bassi che per la media europea.

⁵ In questo paragrafo classifichiamo i paesi in accordo con l'UNCTAD, con varianti di minore entità. I paesi avanzati includono i 15 paesi dell'UE nel 2003 (Austria, Belgio, Danimarca, Finlandia, Francia, Germania, Grecia, Irlanda, Italia, Lussemburgo, Paesi Bassi, Portogallo, Regno Unito, Spagna, Svezia), Gibilterra, Islanda, Norvegia, Svizzera, Canada, USA, Australia, Nuova Zelanda, Giappone e Israele. I paesi in via di sviluppo includono il resto del mondo, comprese le economie in transizione dell'Europa Centrale e Orientale, la Russia e i paesi della Confederazione degli Stati Indipendenti, Malta, Cipro, Turchia e il Sud Africa; l'UNCTAD classifica le economie in transizione in un gruppo a sé e il Sud Africa tra i paesi avanzati.

⁶ Gli IDE intra-UE rappresentano circa la metà dei flussi di IDE in entrata nell'UE.

fig. 1.2. *Flussi di IDE in uscita in % del PIL (1985-2004).*

Fonte: UNCTAD FDI/TNC database.



Fatto n. 3. Gli IDE sono diretti prevalentemente nei paesi avanzati, ma la quota dei paesi in via di sviluppo è aumentata.

Passando alla destinazione degli IDE, la tabella 1.3 mostra che la maggior parte è diretta nei paesi industriali avanzati. Come vedremo nei capitoli 2, 3 e 4, ciò non deve sorprendere, dato che le IMN sono spesso alla ricerca di mercati grandi e in espansione. La quota di IDE destinati ai paesi avanzati ha oscillato tra il 58% e il 78%. Si noti, tuttavia, che tale quota è inferiore a quella che tali paesi rappresentano come fonti di IDE. Tra i paesi avanzati, il quadro è simile a quello relativo agli investimenti in uscita, con la quota più elevata concentrata nell'UE, sebbene gli USA siano il maggior singolo paese di destinazione.

Quanto ai paesi in via di sviluppo, la quota degli IDE mondiali affluiti nelle economie in via di sviluppo e in transizione è balzata dal 24,6% del periodo 1988-1993 a più del 40% nel periodo 1992-1997. È scesa poi al 21,33% a seguito della crisi asiatica per poi ricrescere al 34% nel 2002-2004. Questi flussi sono stati destinati prevalentemente all'Asia e all'America Latina, e la Cina si è aggiudicata da sola circa un quarto del totale. Infatti, gran parte dell'incremento nei flussi verso i paesi in via di sviluppo è dovuto alla Cina, la cui quota dei flussi mondiali totali di IDE è salita dal 4,6% del periodo 1988-1993 al 8,4% nel 2000-2004⁷. La

⁷ In dollari nominali, gli investimenti diretti affluiti in Cina sono aumentati da 3,2 miliardi di dollari nel 1988 a 60 miliardi di dollari nel 2004. Sull'origine di tali flussi, pari nel 2004 a circa il 3,7% del PIL cinese, vi è tuttora un acceso dibattito. Si ritiene che le principali fonti siano gruppi di aziende cinesi residenti in Asia e gruppi cinesi residenti in Cina che inviano propri fondi all'estero e quindi li rimpatriano per ottenere taluni benefici concessi agli investitori esteri (i cosiddetti «round-trippers»), nonché investitori delle economie industriali avanzate.

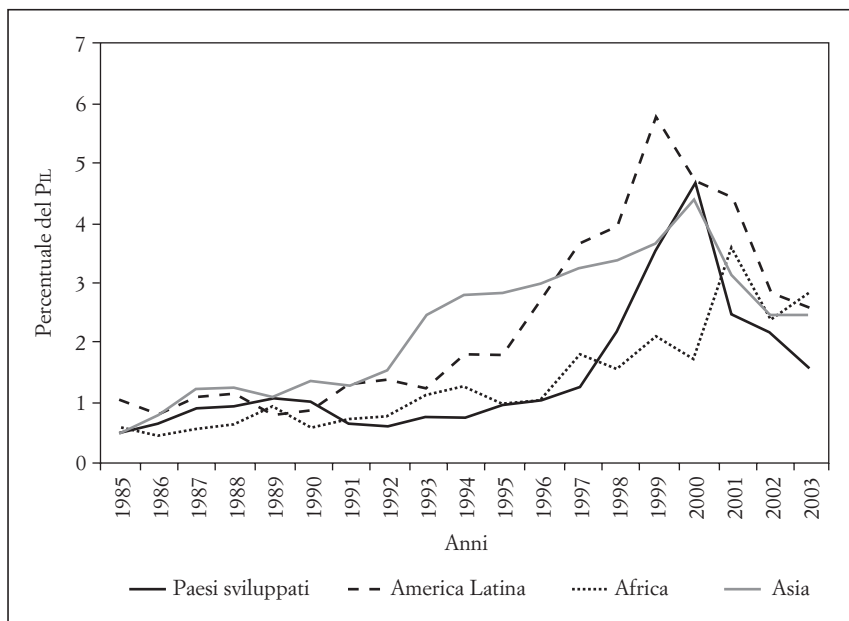
TAB. 1.3. Flussi di IBE in entrata, % per area di destinazione

AREA DI DESTINAZIONE	1970-73	1974-78	1979-83	1984-88	1989-91	1992-94	1995-97	1998-2001	2002-04
PAESI AVANZATI									
Stati Uniti	8,74	13,10	27,39	39,36	24,96	17,52	20,18	23,19	11,22
Europa	42,79	41,89	30,96	29,23	46,83	34,90	31,25	46,15	47,81
<i>di cui Italia</i>	3,92	2,16	1,41	2,59	1,96	1,40	1,09	0,98	2,39
Giappone	0,67	0,42	0,56	0,30	0,35	0,59	0,29	0,76	1,17
Oceania	5,99	4,94	4,45	5,33	4,32	3,36	2,80	0,86	3,55
<i>Totale paesi avanzati</i>	73,42	72,76	68,42	78,95	79,51	59,30	57,37	74,83	65,82
PAESI IN VIA DI SVILUPPO E ECONOMIE IN TRANSIZIONE									
America Latina	12,39	13,54	12,93	7,32	5,85	10,05	12,82	9,41	8,26
Africa	5,91	4,37	2,50	2,26	1,97	2,32	1,82	1,26	2,46
Asia	7,36	8,90	15,68	11,26	11,33	24,14	22,95	11,47	17,07
Oceania	0,66	0,20	0,23	0,11	0,28	0,12	0,14	0,03	0,01
Paesi dell'Europa centrale e dell'Est	0,00	0,03	0,05	0,02	0,80	3,82	4,74	2,88	6,21
<i>Totale dei paesi in via di sviluppo e delle economie in transizione</i>	26,33	27,05	31,40	20,97	19,43	40,45	42,47	25,04	34,01
Mondo (%)	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Mondo (media annuale, milioni di US\$)	16.023	27.303	55.597	101.814	187.292	218.800	407.295	1.003.910	665.624

Fonte: UNCTAD.

fig. 1.3. *Flussi di IDE in entrata in % del PIL (1985-2004).*

Fonte: Unctad Fdi/TNC database.



quota degli investimenti mondiali diretti all'Africa subsahariana rimane bassa, sebbene sia leggermente aumentata, da circa l'1,1% tra il 1988 e il 1993 a circa il 2,5% tra il 2002 e il 2004.

L'aumento dei flussi di IDE verso i paesi in via di sviluppo riflette la crescente importanza degli IDE come fonte di finanziamento di tali economie. La figura 1.3 riporta gli afflussi di IDE in rapporto al PIL delle economie ospiti (per le quote dettagliate si veda la tabella 1.9). Nel quinquennio 1986-1990, i paesi avanzati hanno ricevuto flussi di IDE in misura pari a circa lo 0,9% del PIL, in media annua, mentre la media per i paesi in via di sviluppo e in transizione è stata pari allo 0,78% del PIL. Dal 1997 al 2003, il flusso in entrata nei paesi avanzati è salito al 2,5% del PIL, mentre quello relativo ai paesi in via di sviluppo e in transizione nel loro complesso è più che triplicato al 3,1% del PIL, con l'Asia e l'America Latina nella parte del leone. Questi risultati non devono sorprendere: i paesi in via di sviluppo non dispongono di sufficienti risorse nazionali e necessitano di capitali esteri per finanziare i loro investimenti. Nel 2001 gli IDE hanno rappresentato circa il 61% dei flussi finanziari totali diretti dai paesi OCSE ai paesi in via di sviluppo [OECD 2003]. Anche in questo caso, la quota di investimenti in entrata rispetto al PIL è decisamente più bassa in Italia che per la media Europea. Nel 1997-2003 era allo 0,9% contro il 4,42%.

Fatto n. 4. Le fusioni e acquisizioni costituiscono la quota prevalente dei flussi di IDE, specialmente verso i paesi ad alto reddito.

La costituzione di una società controllata all'estero può aver luogo in uno dei due seguenti modi: con un investimento ex novo («greenfield investment»), quando

TAB. 1.4. Investimenti attraverso fusioni ed acquisizioni in % degli IDE totali affluiti nei paesi di destinazione

	1987-91	1992-94	1995-97	1998-2001	2002-04
Mondo	64,80	44,10	58,80	75,59	52,45
Paesi sviluppati	77,12	63,05	86,95	91,94	68,37
Pvs e economie in transizione	11,84	12,79	15,84	20,51	17,40

Fonte: UNCTAD FDI/TNC database.

un nuovo impianto viene realizzato partendo da zero, oppure mediante fusione o acquisizione di un'impresa esistente (*M&A: Mergers and Acquisitions*). Come evidenziato nella tabella 1.4, la maggioranza degli IDE viene realizzata mediante operazioni di M&A anziché con investimenti ex novo e la quota delle operazioni di M&A è costantemente cresciuta a partire dalla metà degli anni '80, passando dal 66,3 al 76,2% nel periodo 1998-2001. Nel 2002-2004 tale quota era comunque riscesa al 52,4%, probabilmente in seguito alla forte flessione dei corsi azionari dopo il 2000. La quota di M&A è molto più bassa nei paesi in via di sviluppo rispetto a quelli avanzati: il 17,4% contro il 68,4% nel 2002-2004. Ciò riflette il ruolo degli IDE nel finanziamento di nuovi progetti di investimento nei paesi in via di sviluppo, nonché la scarsità in tali paesi di imprese che possano costituire un *target* per un'acquisizione.

Fatto n. 5. La maggior parte degli IDE sono concentrati in settori ad alta intensità di lavoro qualificato e di tecnologia.

La tendenza più significativa nella distribuzione settoriale degli stock di IDE nei paesi OCSE è l'incremento della quota dei servizi (dal 41,2% nel 1982-1986 al 61,4% nel 1998-2002) e la parallela flessione del settore primario (dal 15,1 al 4,3%) (v. tab. 1.10). Tale andamento riflette la complessiva diminuzione nel PIL mondiale del peso del settore primario e dell'agricoltura e l'aumento di quello dei servizi. La quota di IDE del settore manifatturiero, pari a circa il 40%, è superiore alla quota dell'industria manifatturiera nel PIL mondiale, che è pari al 30% circa.

Se si considera la distribuzione degli stock *mondiali* di IDE in entrata nel 2003 (tab. 1.5), la quota dei servizi è pari al 59,8%, quella del settore manifatturiero al 33,3%, mentre al settore primario spetta il restante 6,9%. Nell'ambito del settore manifatturiero, le quote maggiori sono rappresentate dai prodotti chimici, dalle apparecchiature elettriche ed elettroniche, dai mezzi di trasporto, ecc. Ancora più rivelatrice è l'analisi della quota di occupazione delle società controllate estere sull'occupazione nazionale totale di Stati Uniti, Regno Unito, Germania, Francia e Italia che sono i maggiori destinatari mondiali di IDE (tab. 1.6). Questo indicatore misura il peso delle attività delle multinazionali rispetto alle attività nazionali totali per ciascun settore. Coerentemente con la distribuzione settoriale degli stock di IDE, si può vedere che le società controllate estere hanno una più ampia quota dell'occupazione in settori come il chimico, i macchinari e i mezzi di trasporto.

TAB. 1.5. Stock mondiali di IDE in entrata per settore, 2003

SETTORE	QUOTA DEGLI STOCK MONDIALI DI IDE IN ENTRATA
<i>Totale</i>	<i>100</i>
INDUSTRIA MANIFATTURIERA	33,3
Prodotti alimentari, bevande e tabacco	2,8
Prodotti tessili, abbigliamento e cuoio	0,7
Legno e prodotti in legno	1,1
Editoria e stampa	0,7
Coke, prodotti petroliferi e combustibile nucleare	0,9
Prodotti chimici	6,0
Prodotti in gomma e plastica	0,5
Prodotti minerali non metalliferi	0,8
Metalli e prodotti in metallo	2,1
Macchinari e attrezzature	1,9
Apparecchiature elettriche ed elettroniche	3,2
Strumenti di precisione	0,4
Autoveicoli e altri mezzi di trasporto	3,4
Altre attività manifatturiere	9,0
SERVIZI	59,8
Commercio	10,7
Trasporti, magazzinaggio e comunicazioni	5,2
Finanza	18,0
Servizi alle imprese	14,9
Altri servizi	11,0
SETTORE PRIMARIO	6,9

Nota: Si riportano le quote soltanto per una selezione di settori.

Fonte: UNCTAD [2005].

Questi settori, in cui la presenza delle multinazionali è maggiore, sono caratterizzati da rilevanti investimenti in ricerca e sviluppo, da una considerevole incidenza di lavoratori tecnici e di elevata professionalità e dalla produzione di beni tecnicamente complessi o differenziati. Queste attività, infatti, forniscono «servizi» a tutte le unità operative dell'impresa e non è necessario che crescano allo stesso tasso a cui si sviluppa la produzione. Tali servizi generano pertanto economie di scala a livello di impresa, in quanto possono essere utilizzati a basso costo dagli stabilimenti esteri delle IMN. Come vedremo nei capitoli 2, 3 e 4, le economie di scala a livello di impresa sono importanti determinanti degli IDE.

Fatto n. 6. Le IMN sono più grandi e talvolta più produttive delle imprese nazionali.

Le IMN sono generalmente più grandi delle imprese nazionali, sia per quanto riguarda le attività nei paesi di origine, dove è localizzata la casa madre, che quelle nei paesi ospiti dove sono localizzate le filiali estere. Le controllate estere delle imprese multinazionali sono mediamente più grandi delle imprese nazionali nelle economie ospiti [Griffith e Simpson 2001; Fabbri, Haskel e Slaughter 2002; Barba Navaretti e Castellani 2003]. Anche le attività in patria delle IMN sono generalmente di maggiori dimensioni di quelle delle imprese nazionali senza controllate estere [Fabbri, Haskel e Slaughter 2002]. Un indicatore grezzo

TAB. 1.6. Quota delle società a partecipazione estera sul totale dell'occupazione manifatturiera per settore

SETTORE (2001)	FRANCIA	GERMANIA	GRAN BRETAGNA ^a	STATI UNITI	ITALIA ^a
Prodotti alimentari, bevande e tabacco	20,7	3,5	25,9	10,13	9,97
Tessile, abbigliamento, cuoio e calzature	15	4	9,03	3,08	1,3
Prodotti in legno	19,9	7,4	1,8	2,69	—
Carta, stampa ed editoria	30,9	3,1	11,8	4,45	8,6
Prodotti chimici	45,6	24,9	26,1	35,81	45,6
Prodotti in gomma e in plastica	33,7	5,6	18,4	16,09	21,7
Prodotti minerali non metalliferi	32,1	4,3	13,7	28,3	9,3
Metalli di base e lavorati	28,8	4,6	13	8,06	9,1
Macchinari, totale	40,6	6,6	29	20,55	30,3
Apparecchiature elettriche ed elettroniche	33,9	6,6	30,3	21,55	46,3
Strumenti di precisione	30,4	7,3	19	—	27,4
Mezzi di trasporto	28,8	8	34,6	19,22	15
Altre attività manifatturiere	24,2	2,3	9	—	—
Totale industria manifatturiera	30,8	5,8	20,4	13,27	13,8

^a I dati della Gran Bretagna e dell'Italia si riferiscono all'anno 1999.

Fonti: OECD [2003] e STAN Database for Industrial Analysis, vol. 2005, Release 05.

di tale divario nei paesi ospiti può essere ottenuto comparando la dimensione media delle controllate estere con quella di tutte le imprese manifatturiere nei maggiori paesi del G5 (tab. 1.7). Come si vede, le società controllate estere sono relativamente grandi se si misura la dimensione in termini di numero di occupati, fatturato e valore aggiunto.

La tabella 1.7 evidenzia anche che la produttività del lavoro delle controllate estere è superiore alla media, in termini sia di fatturato sia di valore aggiunto per dipendente. Questi risultati, che saranno ampiamente esaminati nel capitolo 5, sono dovuti in parte alla composizione settoriale degli IDE, che è diversa da quella dell'economia nel suo complesso. Come osservato in precedenza, le IMN tendono a operare nei settori a più alta intensità di capitale. Tuttavia, gli studi econometrici condotti sulla base di un rigoroso confronto della produttività del lavoro e della produttività totale dei fattori (che misura l'uso efficiente di tutti i fattori di produzione), controllando per la dimensione e per gli effetti settoriali, hanno invariabilmente evidenziato che le controllate di imprese estere sono più produttive delle imprese che non hanno società controllate all'estero [Barba Navaretti e Castellani 2003; Criscuolo e Martin 2003; Griffith e Simpson 2001]. Recenti studi relativi al Regno Unito e agli USA hanno dimostrato che anche le attività svolte in patria dalle multinazionali sono più produttive di quelle delle imprese nazionali [Criscuolo e Martin 2003; Doms e Jensen 1998].

Fatto n. 7. Le imprese multinazionali sono sempre più impegnate in reti di produzione internazionali.

Lo sviluppo di reti di produzione internazionali, in cui differenti fasi della produzione di un bene si svolgono in paesi diversi, è ora ben documentato. L'argomento sarà oggetto di ampia trattazione nei capitoli 2, 3 e 4. Vi sono molti esempi, come quello dell'automobile «americana» di cui

TAB. 1.7. Confronto tra la dimensione media e la produttività del lavoro delle società a partecipazione estera con tutte le imprese manifatturiere per alcuni paesi

ANNO 2001	FRANCIA		GERMANIA		GIAPPONE		GRAN BRETAGNA ^b		STATI UNITI		ITALIA	
	IMPRESE A PARTECIPAZIONE ESTERA	TOTALE IMPRESE	IMPRESE A PARTECIPAZIONE ESTERA	TOTALE IMPRESE	IMPRESE A PARTECIPAZIONE ESTERA	TOTALE IMPRESE	IMPRESE A PARTECIPAZIONE ESTERA	TOTALE IMPRESE	IMPRESE A PARTECIPAZIONE ESTERA	TOTALE IMPRESE	IMPRESE A PARTECIPAZIONE ESTERA	TOTALE IMPRESE
Numero di occupati per impresa	302,38	142,36	241,45	170,68	379,58	28,90	231,73	24,99	782,50	52,90	155,76	8,57
Fatturato per impresa (in milioni di \$US) ^a	71,70	28,96	74,06	34,55	210,52	8,10	86,72	5,29	234,60	10,70	49,07	1,32
Valore aggiunto per impresa (in milioni di \$US)	18,28	7,41	–	11,99	41,97	2,21	25,45	2,09	66,20	3,80	9,20	0,32
Fatturato/Occupati (in milioni di \$US) ^a	0,24	0,16	0,31	0,20	0,55	0,28	0,37	0,21	0,30	0,20	0,32	0,15
Valore aggiunto (in milioni di \$US)/Occupati	0,06	0,05	–	0,07	0,11	0,08	0,11	0,07	0,08	0,07	0,06	0,04

^a Per gli Stati Uniti il fatturato è stato approssimato attraverso il valore della produzione.

^b I dati della Gran Bretagna si riferiscono all'anno 1999.

Fonte: OECD [2003] e STAN database for Industrial Analysis, vol. 2005, release 05.

il 30% del valore dell'auto va alla Corea per l'assemblaggio, il 17,5% al Giappone per i componenti e le tecnologie avanzate, il 7,5% alla Germania per la progettazione, il 4% a Taiwan e Singapore per parti di minore importanza, il 2,5% al Regno Unito per servizi di pubblicità e marketing e l'1,5% all'Irlanda e alle Barbados per l'elaborazione dati. Solo il 37% del valore della produzione viene generato negli Stati Uniti [WTO 1998].

Questo fenomeno viene talvolta denominato «specializzazione verticale» e riflette la produzione in paesi diversi di differenti fasi di un bene e il conseguente commercio di prodotti intermedi. (Esso viene anche denominato «frammentazione», «disintegrazione della produzione» e «specializzazione intra-prodotto».)

Il grado di specializzazione verticale non viene rilevato nei dati sul commercio internazionale, e quindi i tentativi di misurarne il livello e lo sviluppo hanno dovuto inevitabilmente far ricorso a metodi indiretti. Un approccio consiste nell'identificare il commercio di parti e componenti, utilizzando dati bilaterali sugli scambi molto disaggregati. Il più noto studio di questo tipo è opera di Yeats [1998], il quale è pervenuto alla conclusione che la quota del commercio mondiale che ha per oggetto merci classificate come parti e componenti, ha registrato un costante incremento e ora rappresenta circa il 30% del commercio mondiale di manufatti. Tra il 1984 e il 1996, le esportazioni mondiali di componenti dall'Asia orientale sono cresciute più rapidamente di tutti gli altri principali raggruppamenti di prodotti, aumentando del 15% all'anno (contro l'11% di tutti i prodotti) [Ng e Yeats 1999]. Un approccio alternativo consiste nell'utilizzare i dati di input-output per calcolare la quota delle importazioni sul totale degli input impiegati nella produzione. Campa e Goldberg [1997] hanno rilevato che tale quota è considerevolmente cresciuta dall'inizio degli anni '70 ai primi anni '90, raddoppiando per gli USA e avvicinandosi per il Regno Unito a un terzo del totale per le macchine e apparecchiature elettriche e per i mezzi di trasporto. Hummels, Ishii e Yi [2001] adottano un differente indicatore: la quota delle importazioni nelle esportazioni di un paese. Utilizzando i dati di input-output, tale quota viene misurata in termini di valore delle merci importate incorporate nelle esportazioni di un determinato settore e paese. Essi hanno rilevato che per 10 paesi dell'OCSE tale quota è aumentata dal 16% nel 1970 al 21% nel 1990. Inoltre, tra il 1970 e il 1990 il commercio di beni intermedi ha rappresentato il 30% dell'aumento delle esportazioni totali dei paesi OCSE. Buona parte di questi scambi, ma certamente non tutti, si svolgono all'interno di imprese multinazionali. Diversi autori hanno osservato che una quota crescente dell'attività delle multinazionali si svolge attualmente in questa forma, come dimostrano i dati sulle controllate estere delle imprese USA i quali evidenziano che tali controllate si stanno orientando sempre meno a fornire i mercati locali e sempre più verso l'esportazione. Sia i loro input importati che i loro output esportati sono aumentati in percentuale della loro attività complessiva [Hanson, Mataloni e Slaughter 2001].

3. LE GRANDI QUESTIONI

I fatti stilizzati sulle IMN e sugli IDE presentati schematicamente in quanto precede sollevano una serie di questioni essenziali per la comprensione delle IMN. Nella parte restante di questo capitolo introduttivo esponiamo alcune delle principali tematiche che affronteremo in dettaglio nei capitoli successivi.

Questione n. 1. Perché le imprese diventano multinazionali?

L'esistenza di grandi aziende, spesso con marchi molto conosciuti e complesse attività in diversi comparti è in genere considerata un dato di fatto. Anche in questo volume non ci chiediamo perché un'impresa diventi grande. La domanda che analizziamo qui è perché l'attività di tali imprese si svolga su scala multinazionale. E allo stesso tempo perché multinazionali diventino anche aziende medio-piccole come il calzaturificio Carmens di Padova.

Vi sono due ben distinti aspetti della multinazionalità. Il primo è la *dispersione geografica* delle attività dell'impresa: le multinazionali svolgono attività in molti paesi, sebbene la natura di tali attività possa essere molto varia, dalla lavorazione di materie prime all'assemblaggio del prodotto finito. Il secondo è la concentrazione della *proprietà*, o *internalizzazione*, di tali attività. Un'impresa che decide di operare in un paese estero lo può fare in diversi modi, per esempio costituendo una controllata o subappaltando a imprese locali. Un'impresa è multinazionale quando l'attività estera non è esternalizzata a un'impresa locale ma è svolta direttamente da una controllata dell'impresa stessa. La comprensione dei *trade-offs* che le imprese devono valutare nello scegliere tra queste due differenti alternative è alla base di ogni analisi delle multinazionali. È necessaria se si vuole comprendere, ad esempio, quali tipi di attività sono ubicate nei vari paesi, qual è l'impatto delle multinazionali sulle economie ospiti e quanto sono sensibili alle decisioni politiche dei governi⁸.

Nel capitolo 2 anticiperemo in modo non tecnico le tematiche analitiche su cui si fondano queste scelte e le svilupperemo in modelli formali, per quanto elementari, nel capitolo 3. In particolare esamineremo prima la questione della localizzazione internazionale delle attività a valle delle imprese, con particolare riferimento al mercato dei prodotti e alla fornitura ai consumatori finali. Analizzeremo poi le attività a monte (le fasi intermedie della produzione), focalizzandoci sui mercati dei fattori e sui costi degli input. Infine studieremo le decisioni di internalizzazione, analizzando i costi e benefici connessi al mantenere le attività internazionali all'interno dell'impresa, anziché utilizzare imprese attraverso transazioni di mercato. Le teorie sviluppate nei capitoli teorici suggeriscono diverse ipotesi relative alle determinanti degli IDE e nel capitolo 4 svolgeremo

⁸ La prima ampia cornice per analizzare le scelte di localizzazione e internalizzazione delle IMN si deve a Dunning [1977a; 1977b; 1981]. Markusen [2002] mostra come le scelte delle multinazionali possano essere incorporate nella teoria dell'equilibrio generale del commercio. Una rassegna completa di tali contributi è riportata nei capitoli analitici del presente volume.

una rassegna della letteratura empirica per vedere in quale misura esse siano supportate dai dati.

Questione n. 2. Perché le IMN si localizzano in alcuni paesi e non in altri?

Abbiamo visto in precedenza che le attività delle multinazionali sono distribuite in modo molto disuguale nei vari paesi e anche che, negli ultimi anni, il modello di distribuzione geografica degli investimenti è cambiato. Perché alcuni paesi attraggono più investimenti di altri? La risposta a questa domanda è importante per comprendere come alcuni paesi in via di sviluppo abbiano potuto crescere velocemente grazie alla loro riuscita integrazione nell'economia mondiale, mentre altri sembra siano stati emarginati. Per formulare politiche atte ad attrarre investimenti è ovviamente necessario comprendere le forze che determinano le scelte in ordine alla loro localizzazione.

Molte delle forze in gioco hanno effetti non chiaramente determinabili e che dovrebbero essere valutati attentamente. Un buon esempio è l'ordinamento giuridico nazionale. Un ordinamento giuridico che protegga i diritti di proprietà degli investitori esteri è senza alcun dubbio un aspetto positivo. Tuttavia, un ordinamento giuridico che protegga i diritti sulla proprietà intellettuale può rassicurare in ordine all'utilizzo di fornitori indipendenti, mentre in assenza di un buon livello di protezione l'impresa potrebbe mantenere l'attività al suo interno. Le decisioni sulla multinazionalità possono quindi essere indotte da punti deboli in alcuni aspetti dell'ordinamento giuridico, oppure da punti di forza in altre aree. Anche altri aspetti della scelta della localizzazione sono più complessi di quanto possa sembrare a prima vista. Per esempio, l'accesso a un grande mercato farà probabilmente aumentare la redditività potenziale degli investimenti, ma ciò vale sia per le imprese locali che per le multinazionali, e se si considera la reazione dei concorrenti locali all'ingresso di imprese estere, cosa si può dire in ordine agli effetti della dimensione del mercato sui flussi di investimento? La distanza geografica tra le diverse parti delle attività di un'impresa è importante per le decisioni di investimento, ma anche in questo caso non in modo chiaramente determinabile. Produrre in un paese estero è un modo per aggirare i costi del commercio internazionale che devono essere sostenuti per rifornire mercati remoti. Ma la distanza geografica di un mercato aumenta anche il costo di rifornire le unità produttive con input importati e può creare difficili problemi di comunicazioni e di gestione. Infine, la disponibilità di fattori di produzione a basso costo, come il lavoro, può attrarre investitori esteri, ma non necessariamente se i lavoratori locali sono non qualificati e non affidabili e se il mercato locale è piccolo.

Questi argomenti sono affrontati nei capitoli 2 e 3, e vengono ripresi nella rassegna del materiale empirico (cap. 4) e nel relativo alla recente esperienza dell'Irlanda (cap. 6).

Questione n. 3. Quali sono gli effetti delle IMN sull'economia dei paesi di destinazione?

Molti considerano gli investimenti delle IMN come una fonte di benefici, in quanto danno luogo ad afflussi di capitali e tecnologia e creano nuove opportunità di occupazione. Altri ritengono che le attività delle IMN indeboliscano le imprese locali, siano una minaccia per la stabilità economica e indeboliscano il governo locale. Ancora una volta, per formarsi un giudizio sull'importanza di questi effetti sono necessari degli accurati modelli teorici e degli studi empirici, che analizzeremo nei capitoli 3 e 4.

Tale valutazione coinvolge diversi aspetti. Primo, è necessario formulare un controfattuale. Per esempio, in assenza di un investimento estero, il paese sarebbe stato servito attraverso importazioni o produzione locale? Secondo, occorre identificare i potenziali modi attraverso i quali si crea maggiore benessere, avendo ben presente che investimenti che hanno il solo effetto di estromettere analoghe attività locali non generano alcun guadagno economico netto. Quali sono questi modi?

Sul mercato dei prodotti, l'ingresso di una multinazionale potrebbe semplicemente estromettere imprese nazionali, sottraendo loro quote di mercato. Tuttavia, potrebbe anche generare dei benefici e in numerosi differenti modi. In primo luogo, l'investimento rende il mercato più competitivo, erodendo il potere monopolistico delle imprese locali. Inoltre, l'investimento potrebbe far aumentare la produttività delle imprese locali sia perché l'accresciuta pressione competitiva induce le imprese a ridurre le inefficienze interne, sia perché la presenza di imprese più efficienti e tecnologicamente avanzate genera esternalità come *spillover* diretti di conoscenze o effetti di apprendimento. Per esempio, la presenza di imprese estere potrebbe consentire alle imprese locali di venire a conoscenza di nuove tecnologie, nuovi metodi di gestione e nuove opportunità di mercato.

Nel mercato del lavoro, il valore di un progetto di IDE in termini di creazione di occupazione dipende ovviamente da ciò che sarebbe accaduto in assenza del progetto. Vi è un aumento netto dell'occupazione oppure vi è semplicemente sostituzione di alcuni posti di lavoro con altri? Occorre considerare anche le caratteristiche dei posti di lavoro. Vi sarà un aumento della domanda di lavoro qualificato? Inoltre, le imprese estere potrebbero avere costi di assunzione e di licenziamento differenti da quelli delle imprese nazionali e reagire in modo diverso a shock salariali e produttivi nell'economia ospite. Esse dispongono di impianti produttivi in diverse località e possono trovare relativamente facile trasferire attività tra di essi. Gli effetti che ne derivano in termini di benessere possono andare in direzioni opposte. Da un lato, ciò potrebbe rendere il mercato del lavoro più competitivo, riducendo il potere monopolistico dei sindacati. Dall'altro, se si crea volatilità e incertezza non assicurabile, si ridurrà il livello di benessere.

In aggiunta ai meccanismi suddetti, potrebbe verificarsi, semplicemente, che l'afflusso totale di IDE in un'economia sia talmente grande, relativamente alla dimensione dell'economia domestica da modificare i prezzi, facendo salire i salari e migliorando le ragioni di scambio dell'economia stessa. In questo caso potrebbero esservi benefici anche se nell'economia ospite non vi sono imperfezioni o

esternalità. Il capitolo 5 contiene una vasta rassegna dell'evidenza empirica sugli effetti delle multinazionali sulle economie ospiti, mentre il capitolo 6 è dedicato al miracolo irlandese, un'economia che si è trasformata in modo radicale grazie agli investimenti diretti esteri.

Questione n. 4. Quali effetti hanno le IMN sull'economia del paese di origine?

Gli IDE hanno effetti anche sull'economia del paese di origine, ossia dove ha sede la casa madre dell'IMN. Anche questa è una questione molto controversa. Un paese può trarre vantaggio dall'essere la patria di grandi multinazionali, ma gli effetti derivanti dal trasferimento in un altro paese di parte delle attività di tali imprese possono essere oggetto di valutazioni contrastanti. Anche in questo caso, affronteremo il problema sia mediante modelli teorici (capp. 2 e 3) sia passando in rassegna ed estendendo gli studi empirici (cap. 7).

Dunque in quale modo viene influenzato il sistema economico del paese di origine? Solitamente gli azionisti della IMN ne traggono un guadagno, dato che l'investimento viene effettuato per aumentare i profitti. Gli effetti sull'occupazione diretta possono essere negativi nel breve periodo, dato che vengono trasferite attività in un altro paese. Tuttavia, l'effetto complessivo sul livello occupazionale del paese di origine dipende dai benefici che l'impresa ricava dall'investimento. Se il trasferimento fa abbassare i costi aziendali, potrebbe portare a un'espansione della sua produzione complessiva (o impedirne la flessione), con la conseguenza che i livelli occupazionali nel paese di origine saranno più alti di quanto sarebbero risultati altrimenti. L'impresa può inoltre aumentare la propria competitività ed espandersi grazie all'acquisizione di tecnologie che sono state sviluppate in altri paesi (se, per esempio, l'IDE in uscita si traduce nella realizzazione di un centro di R&S nella Silicon Valley) e ad un miglior accesso ai mercati esteri. Ancora una volta, per valutare gli effetti del progetto in termini di creazione o distruzione di posti di lavoro è necessario specificare il controfattuale: cosa sarebbe avvenuto in assenza dell'investimento?

Oltre a modificare i livelli occupazionali aggregati, gli IDE possono modificare anche la composizione dell'occupazione in termini di qualificazioni professionali, e forse anche la sua stabilità. Una delle più forti critiche di quanti si oppongono all'attività delle IMN è che esse hanno portato a un deterioramento delle condizioni di impiego, specialmente per il lavoro non qualificato nei paesi avanzati. Analizzeremo questi effetti nel capitolo 7.

Questione n. 5. Quali sono le implicazioni per le politiche pubbliche?

Il collegamento tra IMN e politiche pubbliche presenta molte sfaccettature e le relative problematiche saranno trattate nel capitolo 8. La presenza di IMN può influire sull'efficacia delle politiche nazionali. Gli effetti delle IMN sull'efficacia delle politiche pubbliche sono ben illustrati dalla tassazione delle imprese. Le IMN possono aggirare le politiche fiscali trasferendo le loro attività in paesi in cui

il livello di tassazione è più basso. Anche se non trasferiscono attività, possono essere in grado di operare sui prezzi di trasferimento in modo tale da porre i redditi dichiarati in capo ad attività svolte in paesi a più basso livello di tassazione. Anche le politiche commerciali agiscono in modo diverso in presenza di IMN, in quanto le rendite derivanti da politiche commerciali protezionistiche vengono trasferite agli azionisti esteri delle imprese che operano nel mercato protetto piuttosto che a cittadini nazionali. Più in generale, le IMN possono reagire alle politiche pubbliche in modo differente dalle imprese nazionali. Poiché esse sono soggette alle giurisdizioni di paesi diversi, potrebbero essere meno responsabili nei confronti dei *policy makers* e degli enti regolatori nazionali. La loro capacità di trasferire attività rende più volatili gli imponibili fiscali dei vari paesi. E la loro stessa dimensione può conferire alle IMN una posizione contrattuale molto forte nel trattare con le autorità fiscali e di regolamentazione nazionali.

Inoltre, le politiche pubbliche possono essere esplicitamente formulate in modo da attrarre (o scoraggiare) le attività delle IMN. In molte aree le politiche pubbliche – dalle imposte alla politica commerciale, dalla regolamentazione del mercato del lavoro all'ordinamento giuridico – modificano l'attrattività di un paese come destinatario di investimenti esteri. Il caso dell'Irlanda, trattato nel capitolo 6, evidenzia con molta chiarezza che le attività mirate della Ireland Development Agency hanno svolto un ruolo essenziale nel determinare una crescita straordinaria di IDE negli anni '90. Il caso dell'Irlanda non è isolato: molti paesi o amministrazioni locali prevedono cospicui sussidi, esenzioni fiscali o esoneri da determinate regolamentazioni al fine di attrarre gli IDE. Sebbene tali politiche siano talvolta riuscite nel loro intento di attrarre investimenti, non è chiaro se il denaro pubblico sia stato speso bene. Gli esempi di quanto queste politiche siano a volte costose sono diversi, come quello del Portogallo che all'inizio degli anni '90 ha concesso un incentivo finanziario di oltre 250.000 dollari per ogni posto di lavoro creato in uno stabilimento automobilistico [UNCTAD 1996].

La concorrenza tra i diversi paesi nell'attrarre IDE pone anche il problema di un coordinamento internazionale delle politiche. È opportuno impedire che i vari paesi (o regioni) competano tra loro riguardo alle condizioni offerte alle IMN? La risposta dipende dalla variabile politica considerata: la concorrenza per concedere sussidi potrebbe essere non auspicabile, ma la concorrenza volta a offrire un migliore quadro giuridico ed istituzionale potrebbe invece essere proficua. Un coordinamento delle politiche internazionali potrebbe essere utile, inoltre, al fine di armonizzare e assicurare la trasparenza delle regolamentazioni nazionali sugli IDE e per introdurre norme contro l'adozione di politiche nazionali distorsive e promosse da gruppi di interesse.

Che gli accordi internazionali siano utili lo dimostrano gli oltre 2.000 trattati bilaterali sugli investimenti attualmente in essere. Tuttavia, si è rivelato estremamente difficile passare a un sistema regolatorio multilaterale, specialmente a causa delle asimmetrie tra i paesi in via di sviluppo (destinatari degli IDE) e i paesi ad alto reddito (che sono sia fonte sia destinatari di IDE). Tutti i più significativi tentativi di accordo su una cornice internazionale comune per le politiche relative agli

IDE, come il Multilateral Agreement on Investments (MAI) promosso dall'OCSE e l'accordo sugli investimenti del WTO, sono finora falliti.

Un'altra dimensione del coordinamento internazionale delle politiche che viene spesso ripresa nel dibattito sulla globalizzazione è se le imprese dovrebbero essere oggetto anche di regolamentazioni internazionali. I recenti scandali di multinazionali come Enron e Parmalat dimostrano che gli enti nazionali non sono spesso in grado e non hanno l'autorità di sorvegliare le transazioni internazionali. Sebbene in ambito regionale vi siano già efficaci organismi di controllo (come l'autorità sulla concorrenza dell'Unione Europea), il fatto se si debbano costituire istituzioni multilaterali per regolare materie così diverse come la concorrenza, l'ambiente e le condizioni di lavoro è oggetto di vivace dibattito. Ancora una volta, questa è un'area per la quale è estremamente difficile definire una sitema globale sulla quale far convergere il consenso di diversi paesi. Nel capitolo 8 tratteremo brevemente anche questo problema.

4. GUIDA AL VOLUME

Il volume si incentra sugli argomenti sopra delineati. Il capitolo 2 fornisce una visione d'insieme dei problemi teorici e dei principali risultati empirici. Il successivo capitolo 3 è focalizzato sulla teoria e sviluppa semplici modelli per esaminare le determinanti e l'impatto delle IMN, distinguendo tra due grandi categorie di investimenti: gli IDE orizzontali, essenzialmente spiegati dall'obiettivo di conquistare quote di mercato, e gli IDE verticali, con l'obiettivo di abbattere i costi di produzione. Inoltre, il capitolo 3 esamina le scelte in ordine alle modalità con le quali operare su un mercato estero: o internalizzando l'attività attraverso una società controllata estera oppure esternalizzandola e operando quindi attraverso transazioni di mercato con un'altra impresa. La restante parte del volume è dedicata a tematiche empiriche. Il capitolo 4 passa in rassegna l'evidenza disponibile sulle determinanti degli IDE. Il capitolo 5 considera gli effetti delle IMN sui paesi di destinazione e il capitolo 6 contiene un *case study* sull'Irlanda, il paese di maggior successo nell'attrarre gli IDE e nell'utilizzare gli IDE per dare impulso al suo sviluppo economico. Il capitolo 7 esamina invece gli effetti degli IDE sui paesi di origine. Il capitolo 8 tratta dei principali problemi connessi alle politiche pubbliche e il capitolo 9 riporta le principali conclusioni e indica schematicamente le aree potenziali per le future ricerche.

APPENDICE STATISTICA

La presente appendice contiene dati dettagliati sulle aree di origine e di destinazione dei flussi di IDE e sulla distribuzione settoriale degli stock di IDE in entrata nei paesi OCSE.

TAB. 1.8. IDE in uscita per area di origine (percentuale del PIL)

	1970-75	1976-80	1981-85	1986-90	1991-93	1994-96	1997-2003 ^a
PAESI SVILUPPATI							
Stati Uniti	0,73	0,74	0,31	0,49	0,80	1,13	1,43
Europa	0,68	0,70	0,80	1,70	1,32	1,94	5,49
Italia	0,17	0,13	0,39	0,44	0,61	0,52	1,16
Giappone	0,30	0,27	0,42	1,22	0,57	0,44	0,68
Oceania	0,23	0,25	0,60	1,62	0,90	0,99	1,48
<i>Totale</i>	<i>0,65</i>	<i>0,66</i>	<i>0,54</i>	<i>1,14</i>	<i>0,97</i>	<i>1,32</i>	<i>2,90</i>
PAESI IN VIA DI SVILUPPO ED ECONOMIE IN TRANSIZIONE							
America Latina	0,02	0,04	0,08	0,12	0,31	0,37	1,51
Africa	0,05	0,11	0,40	0,28	0,35	0,43	0,23
Asia	0,01	0,03	0,11	0,52	0,90	1,47	1,18
Oceania	0,00	0,10	0,08	0,14	0,16	0,02	-0,21
Europa centrale e dell'Est	0,00	0,09	0,01	0,01	0,02	0,08	0,77
<i>Totale</i>	<i>0,02</i>	<i>0,05</i>	<i>0,14</i>	<i>0,32</i>	<i>0,53</i>	<i>0,89</i>	<i>1,20</i>
Mondo	0,48	0,49	0,41	0,93	0,87	1,21	2,54

^a Per gli anni 1997-2003 i dati riguardanti l'Europa includono anche i dieci nuovi membri dell'Unione Europea (Cipro, Repubblica Ceca, Cecoslovacchia, Estonia, Ungheria, Latvia, Lituania, Malta, Polonia, Slovacchia, Slovenia).

Fonte: UNCTAD e World Bank.

TAB. 1.9. IDE in entrata per area di destinazione (percentuale del PIL)

	1970-75	1976-80	1981-85	1986-90	1991-93	1994-96	1997-2003 ^a
PAESI SVILUPPATI							
Stati Uniti	0,14	0,31	0,52	1,07	0,49	0,85	1,76
Europa	0,67	0,54	0,49	1,08	0,94	1,20	4,42
Italia	0,43	0,18	0,26	0,43	0,28	0,31	0,90
Giappone	0,04	0,02	0,03	0,01	0,04	0,01	0,16
Oceania	1,45	1,13	1,30	2,78	1,89	2,40	2,16
<i>Totale</i>	<i>0,45</i>	<i>0,44</i>	<i>0,46</i>	<i>0,92</i>	<i>0,62</i>	<i>0,85</i>	<i>2,54</i>
PAESI IN VIA DI SVILUPPO ED ECONOMIE IN TRANSIZIONE							
America Latina	0,96	0,82	0,87	0,95	1,49	2,23	3,97
Africa	0,81	0,32	0,54	0,69	0,85	1,33	2,27
Asia	0,25	0,26	0,90	0,95	1,80	2,65	2,77
Oceania	4,99	1,56	3,02	2,77	2,28	2,64	1,49
Europa centrale e dell'Est	0,00	0,08	0,04	0,03	0,59	1,50	2,41
<i>Totale</i>	<i>0,58</i>	<i>0,45</i>	<i>0,82</i>	<i>0,82</i>	<i>1,42</i>	<i>2,28</i>	<i>3,09</i>
Mondo	0,44	0,41	0,50	0,85	0,76	1,13	2,65

^a Per gli anni 1997-2003 i dati riguardanti l'Europa includono anche i dieci nuovi membri dell'Unione Europea (Cipro, Repubblica Ceca, Cecoslovacchia, Estonia, Ungheria, Latvia, Lituania, Malta, Polonia, Slovacchia, Slovenia).

Fonte: UNCTAD e World Bank.

TAB. 1.10. Stock di IDE in entrata nei paesi OCSE (distribuzione % per settori)

SETTORE	PERIODO	1982-1986	1987-1991	1992-1994	1995-1997	1998-2002
Primario	% del totale	15,15	12,77	10,15	6,33	4,35
Manifatturiero	% del totale	39,83	38,65	34,75	35,69	28,52
Servizi	% del totale	41,21	45,53	54,44	56,46	61,41
Non attribuito	% del totale	2,89	4,99	2,42	0,72	5,72
<i>Totale</i>		<i>100</i>	<i>100</i>	<i>100</i>	<i>100</i>	<i>100</i>

Nota: Le percentuali sono state calcolate utilizzando i dati espressi in milioni di \$Us.

Fonte: OECD Direct Investment by Industrial Sector and OECD International Direct Investment Statistics.

Teoria e studi empirici

Questo capitolo è un'introduzione e una sintesi non tecnica delle tematiche trattate nel volume. Quali sono le determinanti che spingono le imprese a diventare multinazionali? Da cosa sono determinate le scelte in ordine alla loro localizzazione? Quali sono i loro effetti sulle economie ospiti e su quelle di origine?

Le attività internazionali di un'impresa possono assumere molte forme: importazione degli input, esportazione degli output, utilizzo di licenziatari o subappaltatori esteri e gestione di società controllate. La multinazionalità presenta alcune caratteristiche tipiche, la prima delle quali è che l'attività produttiva è suddivisa tra diversi paesi. Inizieremo, pertanto, nel paragrafo 1, con una disamina dei costi e benefici derivanti per l'impresa da un frazionamento della produzione. (La terminologia che adotteremo è riferita alle attività manifatturiere, sebbene la maggior parte dell'analisi sia anche applicabile ai servizi.) Tali costi e benefici dipendono dalle caratteristiche dell'impresa o del settore, nonché dalle caratteristiche del paese ospite e di quello di origine. I modelli teorici consentono di identificare i *trade-offs* critici e suggeriscono talune ipotesi che sono, nell'insieme, confermate dagli studi empirici.

Nel paragrafo 2 passeremo poi ad analizzare quando le attività estere sono mantenute all'interno dell'impresa o sono esternalizzate a operatori indipendenti. Questo è il classico problema dei confini dell'impresa. La produzione viene internalizzata nella multinazionale o esternalizzata a un'impresa locale indipendente? La tecnologia dovrebbe essere controllata mediante una società interamente posseduta o ceduta in licenza a un'impresa locale? Le risposte dipendono dai costi comparativi in ciascun settore e paese e dalla possibilità di definire contratti completi per regolare le transazioni compiute dall'impresa.

Il paragrafo 3 esamina gli effetti dell'attività delle multinazionali sul paese ospite e su quello di origine. Come influiscono le multinazionali sulle imprese e sui lavoratori locali in ciascun paese? Gli IDE sono un complemento o un sostituto del commercio internazionale? I loro effetti si esplicano in molti modi e l'analisi di ciascuno di essi richiede un'attenta considerazione del controfattuale. Esami-

neremo sia la teoria sia i lavori empirici, concludendo che gli effetti dell'attività delle multinazionali sono, nell'insieme, generalmente positivi.

Nell'affrontare ciascuno di questi problemi cercheremo di introdurre e motivare alcuni concetti chiave, evidenziare i *trade-offs* che si presentano e sintetizzare i principali risultati empirici. Tutti gli argomenti trattati sono sviluppati più compiutamente nei restanti capitoli del volume. In questo capitolo daremo solo alcuni dei principali riferimenti agli studi in materia, rinviando per più ampi dettagli ai capitoli successivi. È però importante menzionare qui che l'approccio analitico seguito in questo volume poggia su due fondamentali pilastri sviluppati in precedenti contributi teorici. Il primo è il paradigma OLI sviluppato da John Dunning [1977c; 1981], secondo il quale le imprese decidono di investire all'estero se:

- dispongono di un potere di mercato derivante dalla *proprietà* (*ownership* – O) di prodotti o processi di produzione;
- hanno un vantaggio di *localizzazione* (*location* – L) nell'ubicare un loro impianto in un paese estero anziché in patria;
- traggono vantaggio dall'*internalizzazione* (*internalization* – I) delle loro attività all'estero in società controllate interamente possedute, anziché esercitarle attraverso accordi di mercato con operatori indipendenti.

Il secondo pilastro è stato chiamato da James Markusen [2002] il modello del «capitale di conoscenza» e comprende vari lavori che hanno sviluppato l'approccio OLI in uno schema analitico coerente e formalizzato. Essi sono dovuti, in particolare, a Markusen [1984; 1997], Ethier [1986], Helpman [1984; 1985], Horstmann e Markusen [1987a; 1987b; 1992], Brainard [1993], Ethier e Markusen [1996], Markusen e Venables [1998; 2000].

1. PRODUZIONE NAZIONALE E INTERNAZIONALE

Un'impresa possiede un insieme di asset – tecnologia, reputazione e marchio, oltre al capitale fisico – e la domanda per i suoi prodotti proviene da numerosi paesi: come deve organizzare le sue attività per massimizzare i profitti?

1.1. Concentrazione e dispersione geografica

Le attività di un'impresa possono essere concentrate in un solo paese o distribuite in più paesi, e ciascun modello comporta costi e benefici. La produzione in un paese estero può essere iniziata in due modi. Con un investimento ex novo («greenfield investment»), quando le imprese investono in impianti fisici e asset produttivi nuovi. In alternativa, le imprese possono svilupparsi attraverso fusioni e acquisizioni, acquistando attività già esistenti in un paese estero o fondendosi con un'impresa estera. Vi sono alcune importanti differenze tra questi due casi che riprenderemo nel seguito in vari punti della trattazione, ma hanno entrambi

in comune il fatto che le attività produttive dell'impresa divengono maggiormente disperse in senso territoriale.

I costi della dispersione geografica: la rinuncia a economie di scala

Un'impresa valuta l'opportunità di scorporare talune attività da un processo produttivo integrato nel paese di origine. Quali sono, in termini di uso efficiente dei fattori di produzione, i costi di tale scorporo? Essi dipendono, ovviamente, da come vengono suddivise le attività complessive dell'impresa, ed è necessario procedere innanzi tutto a una classificazione delle alternative.

Al limite, si può immaginare che l'impresa duplichi tutte le sue attività in un altro paese, dividendosi in due parti identiche. Questo tipo di strategia non viene di norma seguito, per la buona ragione che alcuni asset dell'impresa hanno natura di «bene pubblico» e i loro benefici, una volta sviluppati, possono essere diffusi (in modo *non rivale*, ossia senza che l'utilizzo da parte di un impianto riduca le opportunità di utilizzo da parte di altri impianti, e a costo zero) in tutta l'impresa. Questi asset, definiti «a livello di impresa», sono pertanto una fonte di rendimenti di scala crescenti, e duplicarli comporterebbe uno spreco.

Le attività a livello di impresa comprendono il personale della sede centrale, la gestione finanziaria, le spese di R&S e la promozione del marchio. Molti degli asset originati da tali spese sono intangibili, in quanto non hanno consistenza fisica. Essi includono il «patrimonio di conoscenze» (know-how scientifico, brevetti e competenze gestionali), nonché la reputazione e il marchio. Per molte grandi aziende gli asset intangibili sono forse i più importanti. Ve ne sono molti esempi: l'immagine di Coca-Cola, il know-how di Bayer e IBM, la reputazione di McKinsey e Goldman Sachs, e così via. Il know-how scientifico o le competenze gestionali che sono applicate in una parte dell'impresa possono essere applicate anche in un'altra parte, e pertanto essi e altri asset intangibili forniscono «servizi» a tutte le attività dell'impresa, sia in patria sia all'estero. Altri asset specifici dell'impresa sono tangibili, come, per esempio, gli edifici della sede centrale, ma sono ugualmente fonte di economie di scala a livello di impresa: il raddoppio della produzione dell'impresa non richiederà presumibilmente che si raddoppino le attività svolte presso la sede centrale. Con riferimento a questi asset a livello di impresa – tangibili e intangibili – si parla talvolta di base delle economie di scala a livello di impresa. Ciò perché se l'impresa si espande attraverso la replicazione di impianti, eventualmente in paesi diversi, viene a beneficiare di economie di scala, in quanto gli asset a livello di impresa non devono essere anch'essi replicati. Nel caso di fusione, contrariamente agli investimenti *greenfield*, sono queste le attività che l'impresa cercherà probabilmente di «razionalizzare» per conseguire economie di scala.

Un secondo modo alternativo in cui l'impresa può espandersi su base geografica è attraverso la duplicazione soltanto di un sottoinsieme delle sue attività, per esempio con la realizzazione all'estero di un impianto, in aggiunta a un impianto già esistente nel paese di origine, per una parte del processo produttivo. Questo viene denominato investimento «orizzontale», dato che viene duplicata la stessa fase (orizzontale) del processo produttivo. Un esempio è la realizzazione di un

TAB. 2.1. Dimensione media delle imprese e degli impianti di imprese manifatturiere Usa, 1987

	DIMENSIONE DELL'IMPIANTO (A)	DIMENSIONE DELL'IMPRESA (B)	DIMENSIONE DELL'IMPRESA RELATIVA ALLA DIMENSIONE DELL'IMPIANTO (B/A)
Prodotti chimici	132	1.120	8,5
Mezzi di trasporto	663	4.190	6,3
Prodotti alimentari, bevande e tabacco	157	832	5,3
Carta, stampa ed editoria	125	610	4,9
Gomma e plastica	130	507	3,9
Apparecchiature elettriche	293	1.123	3,8
Prodotti tessili	279	1.056	3,8
Mobili	182	659	3,6
Macchinari	172	615	3,6
Abbigliamento	175	526	3,0
Prodotti manifatturieri vari	120	264	2,2
Cuoio	178	340	1,9
Tutti i settori	177	852	4,8

Nota: La dimensione è misurata dal numero medio dei dipendenti. Il campione include soltanto le imprese con più unità, definite come quelle imprese che hanno impianti in almeno due differenti località.

Fonte: Elaborazioni delle Us Bureau of Census Company Statistics si possono trovare in Kim [1998].

nuovo impianto di assemblaggio per servire un paese estero. Questa duplicazione di attività implica la rinuncia a alcune economie di scala, ma si tratta di quelle a livello di impianto, non di impresa. La dimensione di queste economie di scala a livello di impianto può essere considerevole, e può essere misurata.

La distinzione tra economie di scala a livello di impresa e di impianto è importante. Rilevanti economie di scala a livello di impresa in genere si riferiscono ad una grande azienda, che tenderà pertanto a effettuare vendite in molti paesi. Rilevanti economie di scala a livello di impianto riducono invece l'incentivo per l'impresa a frazionare la produzione in molte unità distinte. Pertanto, è più probabile che diventino multinazionali imprese con *elevate* economie di scala a livello di impresa ed economie di scala a livello di impianto relativamente *basse*. Un semplice indicatore di ciò si ottiene comparando la dimensione dell'impresa con quella dei singoli impianti per differenti settori di attività. La tabella 2.1 riporta i dati relativi alla dimensione (misurata in termini di occupazione) di imprese e impianti USA. La dimensione delle imprese dipende, tra l'altro, dalle economie di scala a livello di impresa, e vediamo che è mediamente piuttosto grande per i mezzi di trasporto, le apparecchiature elettriche e i prodotti chimici, e piccola per il cuoio e i prodotti manifatturieri vari. La dimensione degli impianti dipende dalle economie di scala a livello di impianto, ed è anch'essa grande per i settori dei mezzi di trasporto e delle apparecchiature elettriche. Il rapporto tra dimensione dell'impresa e dimensione degli impianti fornisce un indicatore grezzo dell'importanza relativa dei due tipi di economie di scala. Come si può vedere, i valori più alti si riscontrano per i prodotti chimici e i mezzi di trasporto, e i più bassi per il cuoio. Nei settori in cui tale rapporto è alto, la perdita di economie di scala complessive quando la produzione viene frazionata tra più impianti è relativamente piccola, come è dimostrato dall'elevato numero

di impianti per impresa. Ciò porta a ritenere che in questi settori i costi della duplicazione di impianti attraverso IDE possano essere alquanto bassi. La presunzione che è più probabile riscontrare la presenza di multinazionali in settori con grandi economie di scala a livello di impresa è supportata dal confronto tra la tabella 2.1 e la tabella 1.6 del capitolo precedente, nella quale abbiamo riportato le quote delle controllate estere sul totale dell'occupazione manifatturiera per settore: la correlazione dei ranghi ??? tra tale quota e il rapporto tra dimensione dell'impresa e dimensione degli impianti è pari a 0,89.

I costi della dispersione geografica: la rinuncia a economie di integrazione

Un terzo modo in cui un'impresa può suddividere le sue attività è per funzione. Potrebbe decidere, per esempio, di collocare tutta la produzione di un particolare componente in un separato impianto estero. Questo tipo di ripartizione geografica è denominato «*verticale*», con riferimento alla frammentazione della catena del valore aggiunto. Ne potrebbe conseguire una perdita di efficienza tecnica, che però non deriva da una rinuncia a economie di scala (dato che l'impianto potrebbe fornire l'intera produzione di quella funzione o processo e non dar quindi luogo a duplicazione di attività), ma piuttosto da una perdita di economie di integrazione.

Un semplice esempio di economie di integrazione è la produzione dell'acciaio, in cui, dall'altoforno fino ai laminatoi, l'acciaio è mantenuto incandescente. Disintegrare il processo significa che l'acciaio si raffredda e deve essere nuovamente scaldato. Più in generale, quali sono le fonti di costi di disintegrazione quando l'attività viene suddivisa tra diversi paesi? Chiameremo tali costi «costi commerciali»: si noti che essi includono i costi di imballaggio e trasporto, i costi relativi al tempo impiegato per il trasporto, i dazi all'importazione sulle merci che attraversano i confini nazionali, e tutta una serie di inconvenienti connessi alla gestione di attività geograficamente separate.

In molte attività i costi commerciali sono assai rilevanti. Mentre su tratte ad alto traffico i noli possono essere pari a solo il 5% circa del valore delle merci spedite, su scala mondiale sono molto più alti. Per esempio, il nolo mediano tra tutte le coppie di paesi per i quali sono disponibili i dati è pari al 28% del valore delle merci spedite¹. Naturalmente i volumi dei traffici sono molto più elevati sulle direttrici in cui i costi commerciali sono bassi che su quelle in cui sono alti, e infatti i noli sulle importazioni USA sono pari in media a solo il 3,8% del valore delle importazioni [Hummels 1999, da dati doganali USA].

Un importante elemento dei costi di disintegrazione è il tempo occorrente per spedire i prodotti da un impianto all'altro. Gli studi empirici di Hummels [2000] stimano che il costo del tempo di viaggio delle merci è pari a circa lo 0,5% *al giorno* del valore delle merci spedite. Una piccola parte di tale costo è costituito

¹ Rapporti CIF/FOB della Direction of Trade Statistics del FMI. CIF (*cost, insurance and freight*: costo, assicurazione e nolo) è il costo di una merce consegnata nel paese importatore; FOB (*free on board*: franco a bordo) è il costo di una merce esclusi l'assicurazione, il nolo e il pagamento di altri servizi connessi al trasporto della merce dal paese esportatore al paese importatore.

dall'onere per interessi sulle merci. Un'altra parte è dovuta al deprezzamento o all'obsolescenza delle merci in viaggio; per esempio, i microprocessori per computer di un dato tipo si deprezzano rapidamente se la tecnologia crea microprocessori nuovi e più veloci. L'elemento più importante è forse che le moderne tecniche di produzione richiedono una sincronizzazione delle attività, e la spedizione di merci su lunghe distanze introduce un'inevitabile incertezza in merito alla consegna, rendendo più complessa la pianificazione della produzione. Pertanto, le tecniche di gestione *just-in-time* attribuiscono grande importanza alla vicinanza dei fornitori di componenti [cfr. Harrigan e Venables 2004]. Un modo alternativo per cercare di stimare la dimensione dei costi commerciali è considerare la dimensione del commercio internazionale in rapporto a quella molto più ampia degli scambi che si svolgono all'interno dei singoli paesi. Utilizzando questo approccio, Anderson e van Wincoop [2003] stimano che i costi commerciali superano in molti casi il 100% del valore FOB delle merci spedite.

Riepilogando, i principali costi degli IDE orizzontali (IDEO) sono costituiti dalla rinuncia a economie di scala a livello di impianto, e quelli degli IDE verticali (IDEV) dalla rinuncia a economie di integrazione. Naturalmente, non tutte le suddivisioni della produzione possono essere chiaramente etichettate come orizzontali o verticali. La duplicazione di impianti di assemblaggio è solitamente considerata orizzontale, ma se i componenti devono essere spediti tra diverse unità produttive, si dovranno sostenere anche costi di disintegrazione, oltre alla perdita di economie di scala a livello di impianto. Un investimento verticale può non interessare esattamente il 100% della produzione aziendale di un determinato componente trasferito a un altro impianto, nel qual caso vi sarebbe una parziale duplicazione orizzontale di produzione del componente. Nondimeno, la distinzione tra investimenti orizzontali e verticali è utile, e la utilizzeremo spesso in questo volume. Essa ci consente di distinguere tra investimenti molto diversi come gli impianti di produzione di automobili giapponesi in Europa, destinati a produrre per il mercato europeo, e gli investimenti in call centre in India per fornire assistenza alle attività a livello mondiale di compagnie aeree o di assicurazione americane o europee.

I vantaggi della dispersione geografica: l'accesso al mercato e la concorrenza

Come si è visto in precedenza, i costi di disintegrazione sulle transazioni interne all'impresa sono una forza che spinge per la concentrazione spaziale delle attività. Ma se i consumatori finali della produzione dell'impresa sono distribuiti in più paesi, i costi da sostenere per raggiungerli sono una forza che spinge per la dispersione della produzione. La produzione locale consente di evitare i costi di trasporto e le barriere commerciali che si potrebbero incontrare fornendo il mercato attraverso importazioni. I costi commerciali relativi al prodotto finale dell'impresa dovrebbero pertanto incoraggiare l'impresa a effettuare investimenti orizzontali nelle fasi più a valle della sua attività, per esempio a costruire impianti di assemblaggio per soddisfare la domanda locale in ciascun mercato. Gli impianti delle industrie automobilistiche giapponesi,

come quelli di Honda, Nissan e Toyota nel Regno Unito, sono esempi di investimenti effettuati per fornire il mercato europeo evitando dazi e altre barriere commerciali.

L'eliminazione di costi commerciali non è la sola fonte di benefici derivante dalla prossimità ai mercati. L'impresa che ha una presenza nel mercato è in una migliore posizione per adeguare il prodotto finale ai gusti locali e reagire ai cambiamenti nelle condizioni del mercato locale. La seguente asserzione tratta dal sito Internet di Unilever sintetizza bene tale concetto: «Molti dei nostri marchi hanno un forte richiamo a livello internazionale, mentre altri sono leader in mercati locali. La nostra profonda comprensione delle culture e dei mercati ci consente di anticipare le esigenze dei consumatori e di fornire loro ciò di cui hanno bisogno, quando ne hanno bisogno» [Unilever.com].

Inoltre, la presenza sul mercato locale può avere un'importante influenza sull'interazione dell'impresa con gli altri concorrenti nel mercato. I prezzi e i volumi di vendite di equilibrio delle imprese dipendono tipicamente dai costi marginali di tutte le imprese che forniscono il mercato. Un investimento che consente di conseguire risparmi sui costi commerciali (rispetto all'ipotesi di servire il mercato attraverso importazioni) riduce il costo marginale di fornitura del mercato. Ciò, in modelli standard di concorrenza di mercato, farà sì che l'impresa con il più basso costo marginale si espanderà, e potrebbe anche determinare una diminuzione dei volumi di vendite e dei prezzi di altre imprese. Pertanto, un investimento estero che riduca i costi marginali di fornitura di un mercato ha un effetto strategico, in quanto determina un cambiamento nella condotta delle imprese concorrenti che è nell'interesse dell'investitore: i concorrenti riducono le loro vendite. Questo cambiamento nelle quote di mercato potrebbe avvenire lasciando costante il numero totale delle imprese presenti nel mercato, oppure potrebbe portare anche all'uscita di alcuni concorrenti, accrescendo ulteriormente i benefici derivanti alla multinazionale dalla sua presenza nel mercato. I benefici in termini di potere di mercato sono ancora maggiori se l'investimento assume la forma di fusione o acquisizione, eliminando direttamente un potenziale rivale. Le considerazioni in tema di potere di mercato sono una delle principali motivazioni delle operazioni di M&A, sia in ambito nazionale che internazionale.

I vantaggi della dispersione geografica: i costi dei fattori

I costi degli input primari variano nelle diverse località, e l'accesso a input a basso costo è una delle principali ragioni per la dispersione geografica dell'attività dell'impresa. L'esempio più estremo è rappresentato, naturalmente, dagli IDE nel settore primario o in settori basati sulle risorse: la miniera può solo essere dove sono i minerali. Più in generale, le multinazionali si avvantaggiano nel trasferire attività ad alta intensità di lavoro non qualificato in paesi dove i salari per tale tipo di lavoratori sono bassi, attività a elevata intensità di R&S in località in cui il personale di ricerca costa relativamente poco, e così via. La crescita degli investimenti dell'UE nei paesi dell'Europa centrale e orientale, gli investimenti USA in Messico e gli investimenti in imprese di software a Bangalore sono tutti motivati dall'obiettivo di ridurre i costi di produzione.

È necessario fare alcune considerazioni in ordine a quanto detto. Primo, i prezzi dei fattori devono essere rettificati per tener conto della qualità dell'input dei fattori stessi. L'evidenza dimostra che gli IDE sono diretti raramente nelle economie con i salari più bassi, ma affluiscono preferibilmente in paesi che dispongono di abbondanti forze di lavoro in possesso di una istruzione di base. Secondo, le imprese guardano al costo del lavoro, non alla sua abbondanza. Tuttavia, in condizioni di equilibrio è probabile che tra di essi vi sia una relazione, ed è quindi generalmente corretto dire che le attività ad alta intensità di R&S saranno svolte in paesi nei quali i tecnici qualificati sono relativamente abbondanti, e così via. Terzo, i costi dei fattori primari rappresentano una quota più alta dei costi totali (e eventualmente più alta anche rispetto ai costi di trasporto) nelle fasi del processo produttivo situate più a monte. Pertanto, anche se i costi dei fattori sono importanti in tutte le attività, lo sono relativamente di più nelle fasi di produzione situate più a monte che in quelle poste più a valle. Infine, il vantaggio potenziale derivante da variazioni internazionali nei costi dei fattori dipende, ovviamente, dalla misura in cui l'intensità dei fattori varia nelle differenti (separabili) parti del processo produttivo dell'impresa. Se in tutte le fasi di attività le intensità dei fattori sono le stesse, non vi sarà alcun risparmio sui costi dei fattori a seguito della loro dispersione geografica.

1.2. La risoluzione dei «trade-offs»: le determinanti degli IDE

Una breve sintesi dei costi e benefici che abbiamo descritto è esposta nella tabella 2.2, distinguendo tra i casi di investimenti orizzontali e verticali. I principali *trade-off* sono, per gli IDEO, tra la rinuncia a rendimenti di scala e i benefici dell'accesso ai mercati e, per gli IDEV, tra i costi di disintegrazione e i benefici derivanti dal produrre in paesi a basso costo dei fattori.

La tabella 2.2 sintetizza costi e benefici, ma come si risolvono questi *trade-off*, e quali ipotesi verificabili se ne possono desumere? Un'analisi più estesa degli esiti di equilibrio risultanti da questi *trade-off* è contenuta nel capitolo 3. La tabella 2.3 riassume invece alcune delle predizioni testabili empiricamente in ordine alle caratteristiche delle imprese che hanno maggiori probabilità di diventare multinazionali e alle caratteristiche dei paesi in cui è più probabile che esse investano. L'analisi delle ragioni per cui le imprese decidono di diventare multinazionali consente di formulare predizioni in ordine ai settori in cui se ne dovrebbe ri-

TAB. 2.2. Costi e benefici per l'impresa degli IDE orizzontali e verticali

	ORIZZONTALI	VERTICALI
Costi	Rinuncia a rendimenti di scala Costi di disintegrazione delle attività	Costi di disintegrazione delle attività
Benefici	Accesso al mercato: Risparmi sui costi di commercio internazionale Vantaggi strategici	Risparmi sui costi dei fattori

TAB. 2.3. Determinanti degli IDE: le predizioni della teoria

DETERMINANTI	PREDIZIONE PER TIPO DI INVESTIMENTO	
	ORIZZONTALE	VERTICALE
DETERMINANTI RELATIVE ALLE CARATTERISTICHE DELLE IMPRESE O DEI SETTORI		
Economie di scala a livello di impresa	+	+
Economie di scala a livello di impianto	–	?
Costi del commercio internazionale specifici del prodotto	+	–
Costi connessi alla disintegrazione di fasi della produzione	–	–
Differenze nell'intensità dei fattori tra fasi della produzione	?	+
DETERMINANTI RELATIVE ALLE CARATTERISTICHE DEI PAESI		
Costi commercio internazionale (distanza, barriere commerciali, ecc.)	+	–
Dimensioni del mercato	+	?
Differenziali nei costi dei fattori	?	+

scontrare la presenza. Ci aspettiamo di trovarle nei settori in cui gli asset specifici dell'impresa (come il patrimonio di conoscenze e la reputazione) sono importanti in rapporto alle economie di scala a livello di impianto. Per gli IDEV, il fattore più importante è quanto le imprese possono frammentare i processi di produzione in fasi con differenti intensità dei fattori. Anche i costi relativi al commercio internazionale dei beni variano tra i diversi settori, ma il loro impatto è differente per gli IDE orizzontali e verticali. Presumiamo di trovare IDEO nei settori in cui i prodotti finali hanno alti costi di trasporto e, per converso, presumiamo di trovare IDEV nei settori in cui i costi del commercio internazionale e altri costi di disintegrazione sono bassi.

Il secondo aspetto riguarda la localizzazione delle attività delle multinazionali, e anche in questo caso si possono fare predizioni del tutto diverse per gli IDE orizzontali e verticali. Gli IDE orizzontali tenderanno a essere attratti in località che garantiscano un buon accesso a mercati di dimensioni tali da permettere all'impresa di coprire i costi fissi a livello di impianto. Dunque, andranno verso paesi con una numerosa popolazione ad alto reddito o che siano vicini e con costi di accesso bassi ai grandi mercati. Per converso, gli investimenti verticali saranno attratti dai paesi che hanno costi dei fattori più bassi. I costi del commercio internazionale sono particolarmente importanti per gli IDEV in quanto i prodotti devono attraversare più volte i confini nazionali in differenti fasi del processo produttivo. Le località a basso costo del lavoro con buoni collegamenti di trasporto e commerciali con i paesi dove sono localizzate le altre attività dell'impresa saranno pertanto favorite. Ciò spiega la presenza di tali attività in aree come il Messico e l'Europa orientale.

1.3. Le determinanti degli IDE: l'evidenza empirica

Di quali evidenze empiriche disponiamo relativamente ai fattori che influiscono sulla decisione di investire all'estero? Sono coerenti con le predizioni sintetizzate nella tabella 2.3?

Secondo la teoria, gli IDE orizzontali e verticali sono spiegati da differenti tipi di fattori; i dati, tuttavia non distinguono tra i due tipi di IDE, rendendo difficile l'identificazione delle loro determinanti. Pertanto, prima di valutare il ruolo delle determinanti specifiche, è importante stimare l'importanza relativa in termini dimensionali dei due tipi di investimento.

IDE orizzontali o verticali?

I modelli di investimento orizzontale e verticale non sono teorie in concorrenza tra loro per spiegare una determinata attività multinazionale; le loro predizioni si applicano a differenti tipi di investimenti e a differenti insiemi di paesi investitori e destinatari. Ancora recentemente si riteneva, generalmente, che la quota preponderante degli IDE fosse orizzontale anziché verticale. Ciò è in linea con le aspettative, considerato che la maggior parte dei flussi di IDE sono nord-nord, come si è visto nel precedente capitolo (tabb. 1.2 e 1.3). Infatti, test empirici di uno schema che tenga conto degli investimenti di entrambi i tipi (come il modello del «capitale di conoscenze» di Markusen) mostrano generalmente che l'ubicazione di controllate estere è prevalentemente motivata da fattori coerenti con il modello orizzontale, come la dimensione del mercato ospite e la similarità tra le dotazioni di fattori disponibili nei paesi ospiti e in quelli di origine [Markusen e Markus 2002].

Idealmente, il ricercatore vorrebbe poter separare i relativi dati distinguendo gli investimenti orizzontali da quelli verticali. Ciò è difficile concettualmente, in quanto la distinzione non è sempre netta, e nella pratica richiede la disponibilità di dati difficilmente ottenibili. Richiede cioè informazioni a livello di impresa sulle vendite e sugli acquisti di input delle controllate estere. Le vendite dovrebbero essere classificate secondo la loro destinazione (vendite al mercato locale, esportazioni nel paese di origine, esportazioni in altri paesi) e gli input a seconda che siano ulteriormente utilizzati nel processo produttivo o rivenduti nel mercato locale. Generalmente tali dati non sono direttamente disponibili. Fanno eccezione i dati sulle multinazionali USA, che consentono di rilevare in quale misura le controllate esportano verso gli USA, rispetto alle forniture ai mercati locali e a paesi terzi. Si può ragionevolmente ipotizzare che gli impianti che esportano un'ampia quota della loro produzione negli USA siano IDEV, mentre quelli che vendono localmente o esportano in paesi terzi siano IDEO. Le analisi basate su tali dati relativi agli USA indicano che vi sono flussi crescenti di IDEV; inoltre, questi investimenti si svolgono prevalentemente tra paesi con differenti dotazioni di fattori, come predetto dalla teoria degli IDEV [Hanson, Mataloni e Slaughter 2001; Slaughter 2003].

In conclusione, sebbene gli IDEO rappresentino ancora la quota più ampia dei flussi di IDE, la quota di IDEV è maggiore di quanto si è talvolta ritenuto, e tale quota ha continuato a crescere sin dall'inizio degli anni '90.

Economie di scala a livello di impresa e di impianto

Il *trade-off* tra economie di scala a livello di impresa e di impianto risulta essere un importante fattore che influisce sulla decisione di un'impresa di investire

all'estero. Nella maggior parte degli studi si rileva che le imprese (o i settori) in cui le economie di scala a livello di impresa sono importanti, sono più orientate a fornire i mercati esteri attraverso società controllate che mediante esportazioni [vedi, per esempio, gli studi di Brainard 1997 e di Ekholm 1998 sugli IDE degli USA e della Svezia]. Le economie di scala a livello di impresa possono essere stimate mediante indicatori indiretti, come il numero dei lavoratori non addetti alla produzione in rapporto a quelli addetti alla produzione. In alternativa, possono essere stimate direttamente, misurando le caratteristiche specifiche dell'impresa o del settore che generano tali economie, come gli investimenti in asset intangibili quali la R&S e la pubblicità, per i quali si è riscontrata una coerente correlazione positiva con l'estensione delle attività multinazionali.

Il ruolo delle economie di scala a livello di impianto dipende, invece, dalle caratteristiche dell'investimento. In termini generali, emerge che esse scoraggiano gli investimenti esteri e favoriscono la concentrazione delle attività produttive. Tuttavia, per quanto riguarda gli IDEV, talvolta favoriscono la frammentazione della produzione, in quanto le imprese concentrano una fase produttiva in una determinata località, non necessariamente in patria, dalla quale forniscono tutti gli impianti di assemblaggio.

Determinanti degli IDE relative al paese

I modelli gravitazionali sono in grado di spiegare gran parte dei flussi di IDE tra i paesi [Ekholm 1998; Shatz 2003]. Questi modelli mettono in evidenza la relazione tra flussi di IDE bilaterali ed alcune caratteristiche dei due paesi, come il reddito di ciascuno di essi, la loro distanza ed anche altri fattori specifici, come la lingua o un confine comuni. Una larga quota degli IDE si svolge pertanto tra paesi con grandi mercati, vicini e in contesti regionali. Vi sono molti esempi di investimenti di questo tipo: gli IDE intra-UE, gli investimenti degli USA in Messico e Canada, gli investimenti dell'UE nell'Europa centrale e orientale, gli investimenti giapponesi in altri paesi asiatici. Anche se la relazione di gravità fornisce un utile *benchmark*, relazioni molto simili valgono per quasi tutti i tipi di interazioni economiche spaziali, come, per esempio, i flussi commerciali, le telecomunicazioni, le partecipazioni azionarie transnazionali e il trasferimento di tecnologia. È quindi importante andare oltre la relazione di gravità e identificare le determinanti degli IDE in rapporto ad altre forme di interazione internazionale, come il commercio².

Costi del commercio internazionale. I costi che caratterizzano il commercio internazionale sono una determinante molto importante degli IDE, e gli studi considerano una molteplicità di componenti di tali costi, tra cui i costi di trasporto,

² I modelli di gravità sono diffusamente utilizzati per i flussi commerciali bilaterali, e sono stati utilizzati anche per altre interazioni come le partecipazioni azionarie transnazionali. Anderson [1979] è stato il primo a formulare una base teorica per il modello di gravità del commercio internazionale. La relazione tra la teoria neoclassica del commercio e le nuove teorie è stata più recentemente oggetto di analisi anche da parte di Deardorff [1998] e Fentura, Markusen e Rose [2001].

la distanza e le barriere originate dalle politiche commerciali. La teoria predice che tali costi possono influenzare gli IDE in entrambi i sensi, a seconda del tipo di investimento considerato. Quando si considerano i flussi aggregati (dominati dagli IDEO), gli studi considerano solitamente due modi alternativi di servire un mercato estero: le esportazioni e le vendite di società controllate estere. Tali studi evidenziano che le vendite di controllate estere diventano tanto più importanti *in rapporto al commercio* quanto più alti sono i costi commerciali [Brainard 1997; Carr, Markusen e Maskus 2001; Yeaple 2003]. Questo è particolarmente vero per le attività delle IMN tra economie industrializzate. Al contrario, quando è possibile individuare investimenti verticali, si rileva che questi sono scoraggiati da più elevati costi commerciali [Hanson, Mataloni e Slaughter 2001]. In linea con la teoria, le barriere commerciali, i costi di trasporto e la distanza scoraggiano gli investimenti verticali perché aumentano il costo degli scambi di componenti tra unità produttive.

Dimensione del mercato. Anche la dimensione del mercato risulta essere un fondamentale fattore di attrazione per le IMN [Brainard 1997; Carr, Markusen e Maskus 2001; Markusen e Maskus 2002]. La maggior parte degli IDE è diretta verso grandi mercati. Abbiamo evidenziato nel capitolo 1 che la quota prevalente dei flussi di IDE in entrata è rappresentata dagli USA e dall'UE. La dimensione del mercato influenza in egual misura i flussi di IDE in entrata e le importazioni, e diversi studi dimostrano che entrambi i flussi rispondono in misura analoga al crescere della dimensione del mercato ospite. Dato che investire in un determinato paese comporta rilevanti costi fissi, le imprese sono inclini ad affrontarli se le vendite previste sono sufficientemente elevate. Le barriere commerciali e la dimensione del mercato interagiscono nell'influenzare la decisione di investimento di un'impresa. Ne è un buon esempio la creazione del Mercato Unico in Europa, che ha ridotto i costi del commercio internazionale nella regione e ha conseguentemente favorito l'espansione del mercato interno. Ciò ha aumentato l'attrattività dell'Europa per gli investimenti esteri dagli USA o dal Giappone che volevano aggirare le barriere commerciali esterne dell'UE per poter accedere all'intero mercato europeo. Infatti, l'UE ha attratto rilevantissimi flussi di nuovi IDE e ha rappresentato buona parte dello straordinario incremento dei flussi mondiali di IDE negli anni '90.

Differenziali nei costi dei fattori. Si dovrebbe ritenere che gli IDEV siano effettuati specialmente tra paesi con differenti dotazioni e costi dei fattori. Infatti, l'aumento degli investimenti regionali nord-sud negli anni '90, tra gli USA e il Messico o tra l'UE e i paesi dell'Europa centrale e orientale, conferma tale predizione. Questi investimenti si inseriscono nel più ampio contesto di rapida crescita dell'esternalizzazione di attività sulla direttrice nord-sud, verso paesi a basso costo del lavoro, che avviene sia nell'ambito delle IMN sia attraverso accordi di mercato con produttori indipendenti.

Non è facile stimare gli effetti dei differenziali nei costi dei fattori sui flussi di IDE. Si dovrebbe ritenere che essi siano importanti per gli IDEV, tuttavia la maggior

parte degli studi analizzano i flussi medi di investimento, nei quali gli IDEO sono prevalenti. Inoltre, gli IDE nord-sud diretti ai paesi in via di sviluppo sono relativamente recenti, in quanto sono effettivamente aumentati negli anni '90 e non sono quindi considerati negli studi basati su dati antecedenti. Un ulteriore problema è che le differenze nelle dotazioni e nei costi dei fattori possono essere contro-bilanciate da differenze nella produttività dei fattori, di difficile misurabilità per il ricercatore; i produttori, invece, sanno perfettamente quanto tempo ci vuole a produrre una *T-shirt* a Timisoara, a Napoli o a Pechino, e le differenze tra le varie località sono molto ampie. Infine, anche le dotazioni di fattori sono di difficile misurabilità. Per esempio, sono raramente disponibili statistiche accurate sulla composizione della forza lavoro per categorie professionali in un determinato paese. Tuttavia, sebbene per tutte queste ragioni l'importanza delle differenze nella dotazione dei fattori sia probabilmente sottostimata, alcuni recenti studi econometrici hanno trovato conferma che gli investimenti sono indotti anche da questo motivo [Hanson, Mataloni e Slaughter 2001; Yeaple 2003].

Politiche e differenziali fiscali. Per attrarre le multinazionali molti paesi prevedono generosi incentivi, come sussidi diretti, sconti fiscali e altre politiche attive. Tali sussidi fanno diminuire i costi fissi e operativi per la costituzione di una controllata estera. In quale misura le decisioni di investimento e di localizzazione delle IMN sono influenzate da queste politiche? Da diversi studi recenti è emerso che i differenziali fiscali influiscono sulla decisione di una IMN in ordine alla localizzazione delle proprie attività, sebbene non sembra che influiscano sulla decisione di investire. Per esempio, le differenze nelle aliquote fiscali medie influiscono sulle scelte delle IMN USA in ordine alla localizzazione delle loro attività in Europa, a condizione che abbiano già preso la decisione di investire in Europa [Devereux e Griffith 1998; 2002]. Inoltre, non vi è pieno accordo su quanto sia forte l'effetto della tassazione, sebbene, secondo Hines [1999], una elasticità degli IDE rispetto alle imposte di circa meno 0,6 è il risultato tipico al quale perviene gran parte degli studi.

Il caso dell'Irlanda è un esempio di successo di una politica economica specificamente volta ad attrarre le IMN. Ma l'Irlanda non è stata chiamata la Tigre celtica solo perché offriva i più bassi livelli di tassazione in Europa: era una porta d'ingresso al mercato europeo, era in grado di attrarre ed espandere una forza di lavoro molto qualificata, di lingua inglese e relativamente a buon mercato, e aveva realizzato importanti miglioramenti nelle infrastrutture. Probabilmente, in linea generale, i sussidi sono raramente sufficienti ad attrarre investimenti, poiché le decisioni vengono assunte anche sulla base della disponibilità di forze di lavoro, di infrastrutture e dell'accesso al mercato. È indubbio che i sussidi non dovrebbero essere considerati dai paesi in via di sviluppo come una scorciatoia per superare altri vincoli strutturali che ostacolano gli afflussi di IDE.

2. L'INTERNALIZZAZIONE E I CONFINI DELL'IMPRESA

Le divisioni orizzontali e verticali dell'impresa sono essenzialmente geografiche, ed è ora il momento di occuparci della forma organizzativa dell'impresa. Quando si espande in nuovi mercati, l'impresa preferisce mantenere le sue funzioni all'interno o sceglie di fare assegnamento su relazioni di mercato? Gli IDE sono conseguenti alla scelta di mantenere le attività all'interno dell'impresa, attraverso la gestione di società controllate estere interamente possedute. Tuttavia, in determinate circostanze, le imprese potrebbero preferire, invece, di acquistare componenti da un fornitore estero o di concedere in licenza il loro know-how o il loro marchio a una società estera terza.

I ristoranti McDonald's sono tutti in franchising a partner locali, mentre i 4.000 punti di vendita monomarca di GAP sono tutti interamente di proprietà. Anche nell'ambito della medesima società, gli impianti esteri sono talvolta organizzati in diversi modi. La Pirelli produce gli pneumatici più innovativi in impianti esteri interamente di proprietà e i cavi più innovativi attraverso un licenziatario estero. Perché? Quali fattori influiscono sulle decisioni aziendali di mantenere alcune attività al proprio interno mentre altre vengono date in *outsourcing* a produttori esterni?

I *trade-offs* che le imprese devono valutare nel decidere se internalizzare o operare attraverso transazioni di mercato vengono solitamente valutati nel modo seguente: l'internalizzazione può comportare costi più elevati per l'investitore, ma evita complessi problemi di relazione con altre imprese che non possono essere regolati nell'ambito di un contratto e sono appunto definiti problemi di incompletezza contrattuale.

L'aggravio di costi conseguente all'internalizzazione dipende dal fatto che l'impresa svolge l'attività in proprio, anziché appoggiarsi a un fornitore che in genere riesce ad operare sul mercato locale ad un costo più basso. Il fornitore locale può disporre di migliori informazioni sulle condizioni locali (qualificazione della forza lavoro, condizioni della domanda di lavoro o procedure amministrative); potrebbe essere molto specializzato, con particolare esperienza nell'attività che deve svolgere, ad esempio la produzione di un componente particolare; infine l'impresa locale potrebbe svolgere un'attività con significative economie di scala a livello di impianto e dunque l'espansione della produzione potrebbe avvenire a costi più bassi rispetto alla realizzazione di un nuovo impianto di proprietà dell'IMN.

Invece i costi connessi al ricorso al mercato, come alternativa a mantenere le attività all'interno dell'impresa, sono determinati dai costi transazionali, da informazioni imperfette e dall'incompletezza contrattuale. Le multinazionali potrebbero incontrare difficoltà nel proteggere i loro asset specifici, e difficile o costoso motivare imprese locali indipendenti ad agire nel loro migliore interesse.

Nel capitolo 3 tratteremo tre tipi di problematiche che possono influenzare le transazioni di mercato tra IMN e produttori locali nelle economie ospiti: il problema dello *hold-up*, che si verifica a causa dell'incompletezza contrattuale; il rischio di dissipare asset intangibili della multinazionale a beneficio delle

controparti locali; i costi di agenzia per il monitoraggio delle controparti locali quando vi sia asimmetria nelle informazioni. In questo volume ci focalizzeremo soltanto sulle alternative estreme tra controllate interamente possedute e accordi di mercato con imprese indipendenti. Non considereremo forme intermedie di internalizzazione, come le joint venture in cui gli investitori esteri detengono una quota di una società estera in compartecipazione con altri investitori esteri e/o locali. Sebbene diversi studi analizzino specificamente i problemi connessi alla proprietà congiunta delle attività, la maggior parte delle tematiche sono analoghe a quelle connesse all'alternativa dicotomica tra controllate interamente possedute e transazioni di mercato con operatori indipendenti [Grossman e Hart 1986; Hart e Moore 1990; Hart 1995].

Passiamo ora a trattare brevemente il problema dello *hold-up*, il rischio della dissipazione di beni intangibili e il problema di agenzia.

Il problema dello «hold-up»

Le imprese potrebbero preferire non esternalizzare delle attività, mantenendole al proprio interno, per evitare le inefficienze connesse al cosiddetto *problema dello hold-up* che si verifica in presenza di contratti incompleti. Tale problema può manifestarsi quando non sia possibile redigere contratti che prevedano ogni possibile evenienza che può caratterizzare la relazione tra l'impresa e un fornitore di input. Il fornitore potrebbe temere che, dopo aver effettuato gli investimenti necessari per produrre l'input, la multinazionale possa rifiutare il pagamento dovuto sostenendo che si sono verificate talune evenienze non previste dal contratto. Il contratto deve allora essere rinegoziato, e se l'investimento è specifico a quel contratto (cioè, non può essere utilizzato altrimenti), la posizione contrattuale del fornitore è debole. Con questo timore, è probabile che l'investimento iniziale del fornitore sia subottimale. Tale inefficienza riduce il rendimento totale dell'esternalizzazione, facendo aumentare la probabilità che gli investimenti siano realizzati da società interamente controllate.

Ciò può spiegare la decisione di alcune imprese, dopo molti anni di produzione in *outsourcing* affidata a società estere, di iniziare a produrre mediante società interamente controllate. Si pensi, ad esempio, a Ikea, società svedese di vendita al dettaglio di arredamenti per la casa. Le sue competenze fondamentali sono costituite dalla capacità di progettazione e dalla rete di distribuzione e di vendita al pubblico, che le consentono di offrire articoli di buon design a prezzi molto bassi. Ancora recentemente Ikea non aveva impianti di produzione ed era stata tra i primi a far ampio ricorso ad approvvigionamenti internazionali. I suoi articoli sono disegnati e progettati in Svezia e prodotti da subappaltatori esterni in oltre 70 paesi, generalmente a basso costo del lavoro e situati in prossimità delle materie prime e con facile accesso ai canali di distribuzione. I fornitori indipendenti si devono adattare rapidamente alle mutevoli esigenze dei designer e dei progettisti di Ikea e devono seguirne rigorosamente le specifiche. Ciò richiede investimenti specifici in prodotti o linee produttive molto particolari. Sebbene Ikea fornisca assistenza tecnica e finanziaria per aiutare i fornitori a far fronte alle sue richieste e le loro attività siano strettamente monitorate, possono nascere

facilmente problemi di *hold-up*. Infatti, Ikea ha recentemente costituito una controllata manifatturiera, Swedwood, che ha acquisito il controllo di diversi produttori dell'Europa orientale precedentemente indipendenti [Beamish 1996; v. anche www.ikea.com].

Dissipazione di asset specifici dell'impresa

La produzione locale comporta l'utilizzo di alcuni asset specifici dell'impresa, e l'impresa potrebbe voler mantenere tali asset al proprio interno piuttosto che trasferirli ad agenti locali. La probabilità che ciò avvenga è elevata se tali asset sono costituiti da un patrimonio di conoscenza.

Una ragione dell'internalizzazione può essere semplicemente che sia troppo costoso trasferire a terzi (per esempio, attraverso accordi di licenza) il know-how necessario per svolgere le attività. Ciò si verifica specialmente quando il patrimonio di conoscenze dell'IMN è incorporato nel capitale umano dei dipendenti dell'IMN stessa, come nel caso di settori di servizi ad alta intensità di competenze quali quelli bancario o della consulenza. Paradossalmente, l'internalizzazione è probabile anche se la conoscenza è trasferibile con troppa facilità, ed è quindi esposta a rischi di dissipazione. Se un licenziatario estero può facilmente appropriarsi di un know-how specifico dell'IMN (per esempio, attraverso l'apprendimento dall'esperienza), vi è la possibilità che il licenziatario avvii la produzione per proprio conto, facendo concorrenza all'IMN. Per evitare ciò, l'IMN ha due alternative. La prima è strutturare il contratto in modo che il licenziatario possa beneficiare di parte delle rendite monopolistiche che derivano dallo sfruttamento della conoscenza, ad esempio attraverso la richiesta di bassi diritti di licenza. La seconda è mantenere il suo patrimonio di conoscenze al proprio interno, operando attraverso una controllata.

Il fatto che operatori terzi si possano facilmente appropriare del know-how tecnologico e del patrimonio di conoscenze consente di dare una giustificazione logica alle scelte di investimento di Pirelli di cui si è detto in precedenza. Pirelli ha sviluppato una tecnologia rivoluzionaria per la fabbricazione degli pneumatici, il Modular Integrated Robotized System (MIRS), che è un processo produttivo interamente gestito da computer che non richiede alcun input di lavoro. Consente, inoltre, risparmi di costi e diminuisce la variabilità nella qualità del prodotto, e rappresenta quindi un'importante fonte di vantaggio competitivo per la società. Impianti basati sulla tecnologia MIRS saranno realizzati nei tre principali mercati esteri di Pirelli (Germania, Regno Unito e USA) attraverso investimenti ex novo in società controllate interamente possedute. Secondo le interviste a dirigenti di Pirelli, la motivazione principale di tale strategia è la protezione dei diritti di proprietà intellettuale sulla tecnologia MIRS. Al contrario Pirelli ha affidato invece in licenza a imprese indipendenti la produzione dell'Afumex, un innovativo cavo elettrico a basso costo che garantisce standard di sicurezza molto più elevati dei cavi tradizionali in caso di incendio. In tal caso, Pirelli non sembra essere preoccupata della dissipazione di conoscenza e il suo obiettivo è piuttosto il conseguimento di un'ampia e rapida penetrazione di mercato. Quello dei cavi è un settore maturo a bassi margini e molto competitivo. Le tecnologie di base

sono ampiamente disponibili, mentre i componenti innovativi dell'Afumex sono protetti da brevetti difficilmente aggirabili [www.pirelli.com; www.just-auto.com; www.automotriz.net; «The Economist», 22 aprile 2000]³.

Gli asset specifici di un'impresa possono anche includere la reputazione. In tal caso, non vi è tanto un problema di *spillover*, quanto il fatto che l'impresa estera terza potrebbe essere poco incentivata a mantenere a preservare la reputazione sul mercato e dunque il valore di avviamento dell'IMN. Un caso tipico è quello del franchising. I gestori in franchising di aziende molto conosciute (per esempio, McDonald's) guadagnano clienti grazie alla forte immagine del marchio, ma potrebbero comportarsi come *free-riders* avendo un incentivo a mantenere la reputazione inferiore alla IMN stessa. Le alternative per l'IMN sono nuovamente: o lasciare una sufficiente quota delle rendite derivanti dallo sfruttamento del marchio ai licenziatari per scoraggiare i comportamenti da *free-rider*, oppure operare attraverso controllate interamente possedute. Ciò spiega le strategie divergenti di McDonald's e GAP. I prodotti di McDonald's sono semplici e standardizzati e la qualità è facilmente monitorabile. Il rischio che il licenziatario danneggi l'immagine di McDonald's è limitato. Il coordinamento e il controllo della qualità di negozi di moda è, invece, di più difficile attuazione. I prodotti non sono standardizzati, cambiano spesso e il *layout* del punto vendita è un aspetto chiave della strategia di marketing. È probabilmente per tali ragioni che imprese di vendita al dettaglio di prodotti di abbigliamento, come GAP, con negozi in tutto il mondo, preferiscono esercitare direttamente il controllo di qualità e avere la proprietà dei punti di vendita. Questa motivazione è ancora più forte per le case di alta moda come Armani o Gucci, che sono sempre proprietarie dei loro negozi [www.gapinc.com; Jackson e Shaw 2001; Bruce 1987].

Costi di agenzia

Un ulteriore insieme di costi da sostenere sui contratti stipulati con imprese estere terze va sotto il nome di *costi di agenzia*. Sono costi connessi al monitoraggio dei dipendenti e alla motivazione dei manager, e derivano dal fatto che l'operato dei dipendenti non può essere osservato perfettamente. Quando le imprese espandono le loro attività in campo internazionale, le fonti di asimmetrie informative probabilmente aumenteranno e i problemi di agenzia diventeranno più acuti. Per esempio, affidarsi ad agenti di vendita locali per servire mercati esteri può comportare per l'impresa costi significativi, conseguenti al fatto che l'agente può manipolare facilmente le informazioni sulla situazione del mercato per ottenere un extra-profitto. Quando i costi di agenzia sono particolarmente rilevanti, organizzare le vendite attraverso società controllate può essere un'alternativa preferibile.

Un esempio di questo problema è il caso della filiale sudafricana di Rowntree [FitzGerald 1995]. Rowntree, che fa ora parte del gruppo Nestlé, è un noto produttore britannico di cioccolato e dolci che fin dall'inizio del ventesimo

³ Nel luglio 2005 la Pirelli ha ceduto le attività nei Cavi e Sistemi per l'Energia e le Telecomunicazioni alla Goldman Sachs Capital Partners [NdT].

TAB. 2.4. Costi delle transazioni esterne (di mercato)

TIPO DI TRANSAZIONE	TIPO DI IDE	PROBLEMA	CONSEGUENZA
Trasferimento di asset intangibili	• Orizzontali	• Imperfetta tutelabilità della conoscenza	• Dissipazione di conoscenza proprietaria
	• Verticali	• Imperfetta salvaguardia della reputazione	• Dissipazione di avviamento
Svolgimento di una fase della produzione	• Verticale	• <i>Hold-up</i> conseguente a contratti incompleti	• Investimento subottimale
		• Agenzia con informazioni incomplete	• Scala di produzione/vendite inefficiente

secolo si è sviluppato sui mercati esteri, specialmente in quelli appartenuti in precedenza all'Impero britannico. Rowntree ha iniziato a esportare in Sud Africa nel 1900. Nel 1925, a causa dell'innalzamento delle barriere commerciali, decise di affidare la produzione in licenza a una joint venture di nuova costituzione in cui la maggioranza del capitale e il controllo gestionale erano nelle mani di uno dei suoi precedenti agenti importatori. La società funzionò fino a quando emersero vedute divergenti sulle strategie di marketing e pubblicitarie. L'azionista locale non era disposto ad attuare l'aggressiva strategia di marketing che Rowntree aveva adottato in tutto il mondo, e perseguiva invece una strategia meno impegnativa e meno costosa. Sfruttava i marchi di Rowntree per realizzare elevati rendimenti sul suo investimento iniziale di capitale. Per tale ragione, nel 1950 Rowntree decise di acquisire il controllo di maggioranza della joint venture rafforzando così il controllo sulla società.

Nella tabella 2.4 sono riepilogati i principali costi connessi al ricorso al mercato per talune attività e, implicitamente, le ragioni per internalizzarle, distinguendo tra IDE orizzontali e verticali. Nel caso degli IDEO le ragioni per l'internalizzazione sono connesse prevalentemente all'esigenza di proteggere gli asset intangibili dell'impresa (per evitare l'imitazione e la dissipazione del patrimonio di conoscenze o dell'immagine del marchio). Questi problemi possono manifestarsi anche per gli investimenti verticali, ma con minore probabilità. Nel caso degli IDEV il principale vantaggio dell'internalizzazione deriva dal non dover sostenere costi di transazione derivanti da contratti incompleti e dalla specificità degli asset. In entrambi i casi, i costi più significativi dell'internalizzazione di attività derivano dal mancato utilizzo dell'opportunità di produrre a costi più bassi. Se non ci si avvale di agenti specializzati (a monte come fornitori di input, a valle come assemblatori o distributori), i costi medi per la fornitura del prodotto finale aumentano. Inoltre, la costituzione di una società controllata interamente posseduta comporta generalmente costi fissi specifici dell'impianto che possono essere risparmiati se si opera con operatori locali.

3. EFFETTI DEGLI IDE

Buona parte delle preoccupazioni *dei policy makers* e del pubblico relativamente alle IMN nascono dalle percezioni dei loro effetti sulle economie ospiti e su quelle

di origine. Per il ricercatore è spesso difficile identificare tali effetti, a causa della miriade di canali attraverso cui si manifestano e della difficoltà di specificare un controfattuale: cosa sarebbe accaduto in assenza dell'investimento?

3.1. Meccanismi di trasmissione

Gli effetti degli IDE sul paese ospite (destinatario) e su quello di origine si trasmettono in diversi modi che possono essere classificati in tre gruppi: effetti sul mercato dei prodotti, effetti sul mercato dei fattori e «effetti di *spillover*», di cui parliamo distintamente nel seguito. La loro importanza dipende dalla forma dell'investimento – per esempio, verticale o orizzontale – e dalle caratteristiche dei paesi.

Effetti sul mercato dei prodotti

L'attuazione di un IDE può implicare una variazione nelle quantità di merci che un'impresa acquista e vende nei mercati del paese ospite e del paese di origine. L'esempio più ovvio è rappresentato da un investimento diretto estero orizzontale, il cui scopo è sostituire esportazioni con produzione locale. Quali effetti ne derivano per i consumatori e le imprese locali? Se la produzione locale permette all'impresa di ridurre i costi operativi, questa sarà ora più competitiva e potrà acquisire una quota di mercato maggiore di quando esportava. Il reddito reale del paese interessato può diminuire o aumentare di conseguenza. Se le imprese locali già producevano prodotti sostitutivi molto simili e sono meno efficienti dell'IMN, vi sono forti probabilità che siano costrette a ridurre le vendite (o vengono espulse dal settore). I consumatori avranno un vantaggio se l'aumento della concorrenza e l'aumento dell'efficienza media del sistema produttivo si traduce in un abbassamento dei prezzi, in un aumento delle varietà e della qualità dei prodotti sul mercato. Alternativamente, e questo caso è più probabile quando la IMN entra nel mercato mediante fusione o acquisizione di un fornitore preesistente, gli effetti possono essere anche anticoncorrenziali e dannosi per i consumatori.

Effetti sul mercato dei fattori

Gli effetti sul mercato dei fattori possono verificarsi sia sul mercato dei capitali sia su quello del lavoro. Anche se le IMN possono reperire una parte delle risorse finanziarie sui mercati dei capitali locali, la loro presenza in genere determina un afflusso di capitali netti dall'estero. Ma l'impatto più importante si ha sul mercato del lavoro, dove sorgono diversi problemi. Il primo riguarda la domanda complessiva di lavoro: la presenza di IMN fa crescere l'occupazione, e, reciprocamente, gli IDE in uscita fanno diminuire la domanda di lavoro nel paese di origine? Il secondo problema concerne la composizione professionale della domanda di lavoro: la presenza di IMN fa crescere la domanda di lavoro qualificato nelle economie ospiti, e l'espansione delle attività all'estero fa crescere la domanda

di lavoro qualificato in patria? E, dati questi cambiamenti nelle domande dei fattori, cosa avviene ai loro prezzi?

Una predizione della teoria è che, nel caso limite, gli IDE verticali continueranno fino a che il livello dei prezzi dei fattori sia uguale in tutti i paesi. Ciò dovrebbe avvenire attraverso spinte al rialzo dei salari (specialmente per il lavoro non qualificato) nei paesi in via di sviluppo, accompagnate da spinte al ribasso dei salari per il lavoro non qualificato nei paesi avanzati, in relazione alla rilocalizzazione dei posti di lavoro. Gli effetti positivi degli IDE sui salari in alcuni dei paesi in via di sviluppo e a medio reddito di maggior successo sono chiari, e ne parleremo più ampiamente nel *case study* sull'Irlanda (cap. 8). Tuttavia, tali effetti sono generalmente più complessi. Gli effetti sui salari dipendono dall'intensità relativa delle qualificazioni richieste dalle attività svolte dalle IMN e dalla relativa abbondanza di lavoro qualificato nei paesi in cui esse operano. Se una IMN situata negli USA trasferisce le sue attività ad alta intensità di lavoro in un paese in cui vi è abbondanza di lavoro non qualificato, come per esempio il Messico, la domanda relativa di lavoro qualificato potrebbe aumentare in entrambi i paesi: negli USA, perché vengono delocalizzate attività ad alta intensità di lavoro non qualificato; in Messico, perché le attività ad alta intensità di lavoro non qualificato trasferite dagli USA richiedono comunque maggiori competenze rispetto all'impresa messicana media [Feenstra e Hanson 1996; 1997]. Questi argomenti sono trattati nel capitolo 3.

Spillovers

Viene spesso sostenuto che i più importanti benefici originati dagli IDE sono rappresentati da una molteplicità di «spillovers», che possono essere esternalità tecniche o pecuniarie. Le prime si verificano quando l'IDE comporta costi o benefici che non vengono trasmessi direttamente attraverso i mercati. Le seconde quando gli effetti trasmessi attraverso i mercati non vengono pagati interamente, e quindi le controparti di una transazione possono beneficiare indirettamente di un surplus economico.

Le esternalità tecnologiche includono il trasferimento di tecnologia, la conoscenza dei mercati e l'acquisizione di competenze professionali. Possono originarsi in molti modi diversi, per esempio quando i dipendenti delle IMN si trasferiscono presso le imprese nazionali apportando specifiche conoscenze tecnologiche e manageriali, oppure quando fornitori di beni intermedi all'IMN acquisiscono le specifiche e le procedure tecnologiche usate dall'IMN senza dover necessariamente pagare un prezzo per questo trasferimento.

Un'esternalità pecuniaria può emergere quando sia le imprese nazionali sia le IMN utilizzano componenti prodotti nel mercato locale. Possono allora crearsi complementarità tra l'IMN e le imprese locali, in quanto la domanda dell'IMN rafforza la produzione locale di fattori, generando miglioramenti qualitativi ed eventualmente riduzioni nei prezzi (se la produzione per l'IMN permette di sfruttare economie di scala ed abbassare il costo medio di produzione) avvantaggiando così le altre imprese locali che usano quei componenti. Il meccanismo è illustrato da diversi *case studies* relativi a paesi in via di sviluppo dell'Asia

TAB. 2.5. Riepilogo degli effetti delle IMN sui paesi ospiti e su quelli di origine

DOVE SI VERIFICANO GLI EFFETTI?	EFFETTI	
	PAESE OSPITE	PAESE DI ORIGINE
Mercati dei prodotti	Differenze di produttività Concorrenza e varietà dei prodotti	Differenze di produttività Livelli di output
Mercati dei fattori	Occupazione e salari Qualifica della forza lavoro Volatilità	Occupazione e salari Qualifica della forza lavoro Volatilità
Spillovers	Trasmissione di tecnologia Trasmissione di asset intangibili Eternalità pecuniarie	<i>Sourcing</i> tecnologico

orientale. Hobday [1995] ha riscontrato molte situazioni in cui investimenti iniziali di multinazionali in paesi in via di sviluppo dell'Asia orientale hanno creato effetti di interconnessione produttiva a monte («backward linkage») con fornitori locali. Esempi relativi a Taiwan includono tastiere per computer, PC, macchine da cucire, scarpe per atletica e biciclette. Gli investimenti esteri iniziali hanno creato domanda per le imprese locali che fornivano componenti o servizi di assemblaggio. Questi effetti di interconnessione produttiva a monte hanno portato all'ingresso nel mercato di imprese locali nonché a miglioramenti di qualità, produttività e varietà dei prodotti. La crescita di fornitori di beni produttivi intermedi ha generato a sua volta un effetto di interconnessione produttiva a valle («forward linkage») verso i produttori di beni finali, attirando un maggior numero di multinazionali e di imprese a capitale nazionale. È seguita una seconda serie di effetti di interconnessione produttiva a monte, e così via. In alcuni casi (per esempio: biciclette, computer), alla fine le imprese locali hanno estromesso le multinazionali che erano originariamente entrate nel mercato.

Gli effetti sul paese ospite e su quello di origine che abbiamo qui illustrato sono sintetizzati nella tabella 2.5.

Nel prossimo paragrafo vengono invece riportati i principali risultati degli studi empirici.

3.2. Effetti delle multinazionali sulle economie ospiti e su quelle di origine: la letteratura empirica

Lo scopo ultimo degli studi empirici sull'impatto delle IMN è comprendere come tali imprese contribuiscano al reddito nazionale sia nel paese ospite sia in quello di origine, e come più in generale influenzino il benessere nazionale. Stabilire se le IMN conseguano risultati migliori delle imprese nazionali, attraverso un più efficiente uso delle risorse, costituisce pertanto l'ovvio punto di partenza dell'analisi. Esamineremo poi se esse si comportano in modo diverso nei mercati dei fattori e, infine, in quale misura generino *spillovers* per l'economia ospite e per quella di origine.

Le differenze di performance

La possibilità che le IMN conseguano risultati migliori delle imprese nazionali è ben radicata nella teoria. La capacità di sfruttare i vantaggi derivanti dalla proprietà e dalle economie di scala a livello di impresa attraverso gli IDEO, oppure di accedere a fattori di produzione a basso costo attraverso gli IDEV, dovrebbe migliorare la performance. Infatti, dalla grande maggioranza dell'evidenza empirica risulta che le IMN registrano, sia all'estero (controllate estere) sia in patria (sedi centrali e impianti nazionali), performance migliori rispetto alle imprese totalmente nazionali (cioè imprese che non svolgono alcuna attività all'estero). L'analisi dei dati a livello di impresa per il Regno Unito, gli USA, l'Italia e diversi altri paesi sviluppati e in via di sviluppo dimostra che la produttività media del lavoro nelle controllate estere delle IMN è tra il 30 e il 70% più alta che nelle imprese locali nazionali, e circa il 30% più alta per le attività delle IMN in patria [Griffith 1999; Griffith e Simpson 2001; Benfratello e Sembenelli 2002]. Questi risultati sono coerenti con i dati aggregati forniti dall'OCSE e riportati nella tabella 1.7. Tuttavia, queste imprese non conseguono migliori performance solo perché sono IMN, ma anche perché hanno molte altre caratteristiche di cui le imprese nazionali sono prive, tra cui la possibilità di impiegare differenti combinazioni di input. Le IMN sono più grandi, fanno più R&S, utilizzano maggiori capitali, si avvalgono di lavoro più qualificato, hanno prodotti differenti da quelli delle imprese nazionali, e così via. Controllando per tali fattori, il divario di efficienza si riduce considerevolmente fino a un intervallo compreso tra l'1 e il 7%.

Anche dopo aver controllato per le predette caratteristiche delle IMN, rimane ancora da chiarire in quale misura la loro migliore performance è una conseguenza proprio della loro natura di multinazionali. Se le controllate estere vengono acquisite attraverso operazioni di M&A, è molto probabile che gli investitori esteri scelgano le imprese con le migliori performance. Analogamente, le imprese nazionali che diventano investitori esteri attraverso la costituzione di una società controllata all'estero sono già esse stesse, in ogni caso, imprese con performance elevate. Diversi studi utilizzano tecniche econometriche per controllare per questo effetto di selezione. In sostanza, essi confrontano le IMN nel paese ospite e in quello di origine con un'ipotesi controfattuale: che performance conseguirebbero queste stesse imprese se fossero ancora controllate da capitale nazionale o se non avessero investito all'estero? Quando vengono condotte analisi di questo tipo, in vari casi risulta ancora confermato un favorevole divario di produttività. Sebbene alcuni studi non rilevino significativi effetti positivi, nessuno rileva un significativo effetto negativo della multinazionalità. In altre parole, per le IMN non si riscontrano mai performance peggiori rispetto alle imprese nazionali, anche quando vengono applicati i più rigorosi metodi econometrici [Griffith 1999; Benfratello e Sembenelli 2002; Conyon *et al.* 2002; Barba Navaretti e Castellani 2003].

Questi risultati hanno importanti implicazioni. I *policy makers* dovrebbero essere rassicurati dall'evidenza che quando un'impresa nazionale trasferisce parte della sua produzione in paesi a basso costo del lavoro o viene acquisita da investitori esteri, la sua performance è generalmente migliore che se l'impresa non avesse

investito all'estero o fosse rimasta nazionale. Inoltre, le IMN presentano spesso caratteristiche (dimensione, investimenti in R&S, marchi, ecc.) che le imprese nazionali non hanno e che sono per se stesse importanti, in quanto arricchiscono la struttura produttiva nazionale e ne migliorano la performance media. L'evidenza empirica relativamente agli effetti di efficienza nei paesi di origine e destinazione è trattata diffusamente nei capitoli cinque e sette.

Effetti sull'occupazione e sull'output nei paesi di origine

I *policy makers* sono spesso preoccupati per il fatto che le imprese nazionali che investono all'estero dirottano risorse e posti di lavoro verso paesi esteri. Anche se gli investimenti esteri rafforzano e migliorano la performance dell'impresa, la dimensione delle attività svolte nel paese di origine potrebbe comunque ridursi a causa del licenziamento di dipendenti e del ridimensionamento o persino della chiusura di impianti.

Le predizioni teoriche al riguardo sono dubbie. L'occupazione e la produzione nazionali e estere potrebbero essere sia complementi che sostituti. Questa relazione è stata pertanto verificata da vari studi empirici [Head e Ries 2001; Brainard e Riker 1997a; Blonigen 2001; Barba Navaretti e Castellani 2006; Barba Navaretti, Castellani e Disdier 2006]. Il principale risultato che emerge da studi focalizzati sull'occupazione è che gli IDEV sono generalmente complementari rispetto alle attività svolte nel paese di origine, mentre gli IDEO sono talvolta sostitutivi delle stesse. Infatti, gli IDEV, che frammentando la catena del valore determinano un aumento delle esportazioni dagli impianti situati nel paese di origine. Al contrario, gli IDEO causano una diminuzione delle esportazioni da tali impianti. Questi risultati contrastano con quanto generalmente si ritiene, e cioè che gli investimenti in paesi a basso costo del lavoro indeboliscano le attività nei paesi di origine, mentre quelli in altre economie avanzate portino a un incremento della presenza nazionale nei mercati esteri. La ragione è probabilmente che gli investimenti verticali fanno diminuire i costi della IMN nel loro insieme, facendo crescere così la produzione e l'occupazione delle attività complementari svolte in patria o almeno evitandone una flessione. Quest'evidenza empirica è riportata in dettaglio nel capitolo 7.

Salari e qualificazione delle forze di lavoro

Un argomento che emerge continuamente nel dibattito sulla globalizzazione è se le IMN siano buoni o cattivi datori di lavoro. Un punto centrale di tale dibattito è se corrispondano retribuzioni più alte o più basse per un determinata categoria professionale rispetto alle imprese nazionali del paese ospite. Vedremo nel capitolo 5 che la maggior parte delle argomentazioni al riguardo porta a predire che le IMN paghino salari più alti delle imprese nazionali. E ciò è infatti confermato da gran parte dell'evidenza empirica, sia per i paesi sviluppati sia per quelli in via di sviluppo.

Per quanto riguarda i paesi avanzati, l'evidenza si basa soprattutto su dati relativi agli USA e al Regno Unito. In tali paesi le IMN pagano salari più elevati in una misura che varia tra il 6 e il 26%, a secondo degli studi [Lipsey 1964; Griffith e Simpson 2001]. Per un campione di unità produttive nel Regno Unito che hanno

cambiato proprietà, si è rilevato che dopo l'acquisizione di imprese nazionali da parte di investitori esteri i salari sono aumentati del 3,4%, e sono diminuiti del 2,1% dopo l'acquisizione di società di proprietà estera da parte di investitori nazionali [Conyon *et al.* 2002]. Anche gli studi sui paesi in via di sviluppo evidenziano che le IMN corrispondono salari più alti delle imprese nazionali. Studi a livello di impianto relativi a Costa d'Avorio, Indonesia, Marocco e Venezuela riscontrano retribuzioni più elevate nelle imprese a capitale estero, con un'ampia variabilità, compresa tra il 10 e il 260% [Aitken, Harrison e Lipsey 1996]. Un'altra importante questione è se le IMN occupino personale più qualificato rispetto alle imprese nazionali. Per quanto attiene agli effetti nei paesi di origine, gli studi condotti a livello di impresa su IMN giapponesi, svedesi e britanniche evidenziano che in patria l'intensità di impiego di lavoro qualificato aumenta a seguito degli investimenti esteri, specialmente quando le imprese investono in paesi in via di sviluppo [Slaughter 2000; Head e Ries 2002]. Tale modello è coerente con la presunzione che gli IDEV comportino una riallocazione delle fasi di produzione ad alta intensità di lavoro non qualificato là dove questo tipo di lavoro è relativamente abbondante.

Riguardo al fatto se le IMN estere occupino più lavoratori qualificati rispetto alle imprese locali nei paesi ospiti, l'evidenza disponibile non è conclusiva e non fornisce risposte precise. Secondo la teoria, la domanda relativa di lavoro qualificato dipende dalle intensità dei fattori delle attività delle IMN in patria e nei paesi ospiti e dalle dotazioni relative di fattori delle economie di origine e ospiti. Una tendenza che emerge dagli studi condotti sulla base di dati a livello settoriale è che il divario nell'intensità di lavoro qualificato tra le IMN e le imprese nazionali è più ampio nei paesi in via di sviluppo, come il Messico, che nei paesi avanzati, come gli USA [Feenstra e Hanson 1997; Blonigen e Slaughter 2001].

Volatilità dell'occupazione

I dipendenti delle IMN corrono un rischio più alto di perdere il lavoro – sono soggetti a una maggiore incertezza occupazionale – rispetto a quelli occupati in imprese a capitale locale? Sebbene questo problema sia importante tanto per le IMN estere quanto per quelle domestiche, ci concentreremo sugli effetti delle IMN estere nel paese ospite (vedi cap. 5). Vi sono due ragioni per cui l'occupazione potrebbe registrare un differente grado di volatilità nelle IMN rispetto alle imprese nazionali. La prima è che le IMN hanno un differente grado di esposizione agli shock internazionali rispetto alle imprese nazionali. La seconda è che, essendo organizzate per gestire diversi impianti, hanno costi di riallocazione geografica delle attività più bassi rispetto alle imprese nazionali. Inoltre, i minori costi di riallocazione rendono le IMN meno responsabili delle imprese totalmente nazionali nei confronti delle autorità, delle regole e delle istituzioni nazionali.

L'evidenza in materia, basata sull'analisi di un panel di imprese operanti in 11 paesi europei, non supporta questa predizione. I dipendenti delle IMN hanno minori probabilità di perdere il posto di lavoro dei dipendenti di imprese nazionali, sebbene le prime adeguino gli organici più rapidamente delle seconde. Quindi, anche se le IMN reagiscono agli shock della domanda di lavoro più

velocemente delle imprese nazionali, l'ampiezza degli aggiustamenti, misurata dall'elasticità della domanda di lavoro rispetto ai salari, è inferiore a quella delle imprese nazionali. Pertanto, per ogni determinato shock, meno persone perdono il lavoro [Barba Navaretti e Castellani 2003].

«Sourcing» tecnologico

Dato che la conoscenza tecnologica è geograficamente concentrata, le IMN potrebbero ubicare i loro impianti in aree ad alta intensità di conoscenza al fine di acquisire nuove tecnologie e nuove competenze. Le fonti di tecnologia hanno crescente importanza per le IMN: le imprese high-tech localizzano spesso i laboratori di ricerca in aree come la Silicon Valley, Cambridge (Regno Unito) o Cambridge (Massachusetts), dove possono interagire con altre imprese ad alta intensità di R&S e con laboratori di ricerca. Si presume che tali investimenti portino a un miglioramento del livello tecnologico e della produttività in patria. Pochi studi hanno affrontato questo argomento, e alcuni di essi hanno trovato qualche evidenza che il *sourcing* tecnologico ha effettivamente indotto un miglioramento sia delle attività di R&S sia della produttività degli impianti situati in patria [Braconier, Ekholm e Midelfart-Knarvik 2001; Pottelsberghe de la Potterie e Lichtenberg 2001].

Effetti sulla produttività delle imprese nazionali nei paesi ospiti

Oltre che con la loro stessa performance, le IMN possono influire sulle economie ospiti attraverso effetti indotti sulle performance delle imprese locali. Come si è visto in precedenza, tali effetti possono essere trasmessi attraverso i mercati (i mercati dei prodotti e del lavoro e anche i mercati della conoscenza e della tecnologia); le transazioni di mercato possono talvolta essere accompagnate da esternalità pecuniarie (quando le transazioni generano un surplus economico); oppure gli effetti possono essere trasmessi direttamente, come pure esternalità tecnologiche (per esempio, *spillovers* accidentali di conoscenza tra imprese).

Gli effetti esterni delle IMN sono stati ampiamente studiati [per una rassegna vedi il cap. 5 e anche Görg e Greenaway 2001] e sono probabilmente l'argomento al quale i lavori empirici sulle multinazionali hanno dedicato la maggiore attenzione. Gli studi in materia utilizzano differenti metodologie e tipologie di dati, e generano una gamma di risultati che sono lungi dall'essere conclusivi. Recenti studi sul Regno Unito hanno trovato una robusta evidenza di *spillovers* dalle IMN. La dimensione di tali *spillovers* può essere calcolata: un aumento del 10% della quota delle IMN nelle attività di un settore nel Regno Unito accresce la produttività totale dei fattori (PTF) degli impianti nazionali di quel settore di circa lo 0,5% [Haskel, Pereira e Slaughter 2002; Griffith, Redding e Simpson 2003].

Tuttavia, molti studi non rilevano effetti positivi generali delle IMN sull'efficienza nazionale. La trasmissione degli *spillovers* dipende da un gran numero di condizioni specifiche del paese e del settore. Il fattore che più conta è la capacità di assorbimento delle imprese nazionali: la loro prossimità tecnologica alle multinazionali. Gli effetti esterni non si verificano in un vuoto, ma solo se le imprese

nazionali interagiscono efficacemente con le multinazionali e sono in grado di prendere parte attivamente al processo di apprendimento. Una conclusione generalizzata è, quindi, che la capacità di assorbimento deve superare una soglia minima affinché possano aver luogo *spillovers* tecnologici.

Da vari studi emergono risultati coerenti in ordine al fatto che gli *spillovers* abbiano effetti limitati nei paesi poveri. Le evidenze disponibili mostrano che le IMN incominciano a recare benefici alle attività nazionali a partire dai paesi a medio reddito. Nei paesi più poveri poche imprese locali sono in concorrenza diretta con IMN estere, e pochi tra questi paesi posseggono le competenze tecniche necessarie per assorbire tecnologie moderne. Questa evidenza ha l'importante implicazione che gli IDE hanno scarso impatto sulla trasformazione dei settori nazionali nei paesi meno avanzati.

Per quanto attiene ai settori, gli *spillovers* sono più ampi nei settori in cui le IMN sono largamente presenti e quando le imprese locali sono in grado di interagire con esse. Nel software, l'ampia disponibilità di bravi ingegneri è un fattore critico nel favorire gli *spillovers* tecnologici dalle IMN tanto a Bangalore quanto a Dublino o nella Silicon Valley. Un altro importante fattore che influisce sugli *spillovers* è l'esistenza di collegamenti verticali tra le IMN e le imprese nazionali. Molti studi evidenziano che le imprese nazionali situate a monte dei processi produttivi hanno un'alta probabilità di beneficiare del loro ruolo di fornitori di input alle IMN. Si riscontra che le IMN supportano volutamente i loro fornitori in vari modi: aiutandoli a realizzare impianti di produzione; fornendo assistenza tecnica per incrementare la qualità del prodotto; fornendo assistenza per l'acquisto di materie prime; addestrando i loro dipendenti e manager.

Effetti sulla concorrenza nei mercati locali

Un altro importante aspetto è rappresentato, infine, dagli effetti delle IMN sulla concorrenza nei mercati locali. Da un lato, le IMN potrebbero avere effetti pro-concorrenziali, riducendo i mark-up tra costi e prezzi. Se le IMN sono le imprese più efficienti, esse potrebbero costringere le migliori tra le imprese nazionali a incrementare la loro efficienza e le peggiori ad abbandonare il mercato, facendo così crescere l'efficienza media del settore. Se IMN efficienti rimpiazzano totalmente imprese nazionali inefficienti, in termini di benessere nazionale l'effetto è positivo. D'altro lato, se il mercato diventa maggiormente concentrato, i mark-up potrebbero aumentare, nonostante il miglioramento dell'efficienza media.

Dal punto di vista empirico, non è facile separare gli *spillovers* tecnologici dagli effetti proconcorrenziali, in quanto i guadagni di efficienza e una maggiore concorrenza hanno effetti opposti sui margini di profitto. Per esempio, se osserviamo un incremento dei margini di profitto delle imprese nazionali, non è chiaro se ciò è dovuto a un incremento di efficienza o a un maggior potere di mercato. In realtà, vi sono ben pochi studi focalizzati sugli effetti proconcorrenziali delle IMN. Un recente studio sulla Spagna evidenzia che l'ingresso delle IMN fa calare i margini di profitto delle imprese nazionali nel breve termine, ma nel lungo termine genera incrementi di efficienza e determina pertanto un'inversione della flessione dei margini di profitto [Sembenelli e Siotis 2002].

4. CONCLUSIONI

In questo capitolo abbiamo passato in rassegna i fondamentali problemi concettuali che sorgono nell'analisi degli IDE e delle imprese multinazionali. Abbiamo anche sintetizzato i principali risultati degli studi empirici e esaminato in quale misura essi soddisfino le predizioni della teoria. La prima parte del capitolo si è soffermata sulle determinanti degli IDE. Si può trarre un certo numero di conclusioni. Primo, le imprese che diventano multinazionali sono probabilmente caratterizzate da asset intangibili specifici dai quali si originano economie di scala a livello di impresa. Secondo, le principali motivazioni degli IDE sono l'accesso a mercati esteri (prevalente nel caso degli IDEO) o la riduzione dei costi di produzione (prevalente nel caso degli IDEV). Se l'IDE è orizzontale, il principale *trade-off* per l'impresa è tra un aumento delle vendite e la rinuncia a economie di scala. Nel caso di investimento verticale il *trade-off* è tra minori costi degli input e maggiori costi commerciali. L'evidenza empirica dimostra che sia gli IDE orizzontali sia quelli verticali sono importanti componenti dei flussi di investimento e che le predizioni teoriche sono generalmente supportate dall'evidenza empirica.

Gli IDE non sono l'unico modo in cui le imprese possono organizzarsi come enti transnazionali. Un'alternativa è rappresentata da rapporti di mercato con imprese estere terze (per esempio mediante accordi di licenza o di *outsourcing*). Le imprese preferiranno internalizzare le loro attività attraverso società controllate quando problemi contrattuali originano costi di transazione nelle relazioni verticali (problema dello *hold-up*), possono dar luogo alla dissipazione di asset specifici dell'impresa (conoscenze tecniche o reputazione) o creano problemi di incentivazione con i partner esteri (costi di agenzia).

Gli effetti delle IMN si trasmettono all'economia ospite e a quella di origine in vari modi: attraverso i mercati dei prodotti, i mercati dei fattori e a seguito di *spillovers* alle imprese nazionali. Si rileva che gli effetti delle IMN sono in media positivi, facendo crescere l'attività economica e le prospettive reddituali a lungo termine sia delle economie di origine sia di quelle ospiti.

I modelli teorici

Abbiamo visto nel precedente capitolo come essenzialmente l'analisi teorica degli investimenti diretti esteri sia riconducibile a due diversi insiemi di motivazioni: l'acquisizione di quote di mercato in paesi stranieri o la riduzione dei costi di produzione. Nel primo caso gli investimenti diretti sono definiti orizzontali e nel secondo verticali. In questo capitolo svilupperemo in modo estremamente sintetico e semplificato uno schema analitico per gli investimenti orizzontali ed uno schema analitico per gli investimenti verticali, che permettono di identificare in termini matematici e grafici i *trade-off* tra le diverse alternative discussi nel precedente capitolo.

In particolare, con la teoria degli investimenti orizzontali cercheremo di rispondere alle seguenti domande: quando ad un'impresa che voglia vendere i propri beni in un mercato estero conviene aprire una propria filiale produttiva invece di esportare? Con la teoria degli investimenti verticali, invece, cercheremo di rispondere alla domanda: quando ad un'impresa conviene ridurre i propri costi di produzione frammentando la propria attività produttiva e trasferendone parte in un paese straniero?

La frammentazione internazionale della produzione, impropriamente definita come «delocalizzazione» nel dibattito corrente, preoccupa molti osservatori, in quanto si ritiene che possa depauperare l'economia del paese investitore, attraverso una perdita di output, occupazione e valore aggiunto. Estenderemo dunque il modello degli investimenti verticali anche per esaminare l'effetto di questi tipi di investimenti nel paese di origine, ma anche nel paese di destinazione.

Infine, abbiamo visto nel precedente capitolo come un'impresa che abbia deciso di produrre all'estero possa farlo in molti modi diversi. Sia costituendo una filiale e appunto intraprendendo un investimento diretto propriamente detto,

Questo capitolo sintetizza in modo estremamente semplificato i capitoli 3, 4 e 5 di Barba Navaretti, Venables et al. [2004], in parte sulla base dello schema sviluppato da Gianmarco Ottaviano per il corso di economia e politica delle imprese multinazionali all'Università Bocconi.

sia limitandosi ad attivare accordi contrattuali di diverso tipo con una controparte locale, ad esempio accordi di licenza produttiva, accordi di sub-fornitura e così via. Nell'ultima parte del capitolo, dunque svilupperemo un breve quadro analitico che tenga anche conto di questa scelta: una volta che un'impresa abbia deciso di produrre all'estero, come farlo, se internamente o esternamente al perimetro dell'impresa.

1. UN MODELLO DI INVESTIMENTI DIRETTI ESTERI ORIZZONTALI

Come discusso, nel caso di investimenti orizzontali il problema dell'impresa è decidere se fornire un mercato estero attraverso esportazioni dal paese di origine o aprendo una propria filiale. Il modello riportato qui è una versione molto semplificata di quello sviluppato in Barba Navaretti e Venables *et al.* [2004]. I lavori iniziali sugli investimenti orizzontali sono Horstmann e Markusen [1992], Smith [1987], Brainard [1997] e Markusen e Venables [1998; 2000].

Nel capitolo 2 abbiamo visto come in genere le imprese preferiscono investire quando dispongono di elevati asset intangibili che generano economie di scala a livello di impresa. Tali asset, come un brevetto o un marchio riconosciuto in genere danno all'impresa potere di mercato. Dunque, per studiare questa decisione è necessario utilizzare modelli di concorrenza imperfetta, dove l'impresa è *price maker*. In altri termini, l'impresa ha sufficienti margini competitivi per decidere il prezzo a cui vendere i propri prodotti e non subisce il prezzo del mercato come nel caso di mercati in concorrenza perfetta in cui l'impresa è *price taker*.

In quanto segue procederemo in tre fasi. In primo luogo ricaviamo i profitti ottimi per un'impresa che opera in concorrenza imperfetta ed ha potere di mercato. In secondo luogo esamineremo se e come i profitti siano diversi nelle due alternative di esportare e aprire una filiale e vedremo a quali condizioni un'alternativa è migliore dell'altra. Ipotizziamo inizialmente che la decisione dell'impresa sia indipendente da quanto fanno le altre imprese, ossia dal numero di imprese che decidono di diventare multinazionali. Nella terza fase, invece, vedremo come la decisione di una singola impresa dipenda dal numero di altre imprese che hanno già deciso di diventare multinazionali e come, dunque, la quota di imprese che in un dato mercato compie questa scelta sia in realtà un risultato di equilibrio.

1.1. Profitti ottimi in concorrenza imperfetta

Supponiamo che un'impresa operi con costi marginali costanti c e venda una quantità q del suo prodotto ad un prezzo p . Assumiamo che tutte le imprese siano identiche, dunque le variabili si riferiscono ad un'impresa rappresentativa.

I profitti operativi (al lordo dei costi fissi) sono pari a:

$$[1] \quad \pi = pq - cq = (p - c) q$$

L'impresa massimizza i profitti se il ricavo marginale è uguale al costo marginale. Dato che l'impresa opera in concorrenza imperfetta è *price maker* e dunque la sua funzione di domanda è inclinata negativamente, il ricavo marginale sarà più basso del prezzo¹

$$\frac{\Delta p}{\Delta q} q + p = c$$

Questa condizione di equilibrio può essere riscritta come:

$$[2] \quad p \left(1 - \frac{1}{\varepsilon} \right) = c$$

dove $\varepsilon > 1$ è l'elasticità della domanda percepita dall'impresa². In appendice riportiamo la derivazione della condizione [2]. Si noti che, dato il costo marginale, il prezzo di equilibrio sarà tanto più alto tanto minore è l'elasticità ε . Dato che all'aumentare del potere di mercato dell'impresa la curva di domanda diventa più rigida, ossia le variazioni di prezzo hanno minore effetto sulla variazione delle quantità vendute, implicitamente ε è una misura inversa del potere di mercato dell'impresa.

La [2] può essere riscritta come:

$$[2a] \quad p = c \left(\frac{\varepsilon}{\varepsilon - 1} \right)$$

Utilizzando la [2a], la [1] può essere riscritta come:

$$[1a] \quad \pi = \left(\frac{\varepsilon}{\varepsilon - 1} c - c \right) q = \frac{c}{\varepsilon - 1} q$$

La quota di mercato dell'impresa è data da:

$$[3] \quad s = \frac{pq}{E}$$

dove E è la dimensione complessiva del mercato, ossia il totale delle vendite di tutte le imprese che operano nel mercato.

Utilizzando la [3], dividendo e moltiplicando allo stesso tempo per p ed E , e sostituendo per c sulla base della [2] si può riscrivere la [1a] come³:

¹ Per semplicità utilizziamo solo variazioni discrete e non continue.

² L'elasticità $\varepsilon = -\frac{\Delta q}{\Delta p} \frac{p}{q}$ è il tasso di variazione della quantità venduta relativamente al tasso di variazione del prezzo.

³ I passaggi sono: $\pi = \frac{c}{\varepsilon - 1} q \frac{p E}{p E} = \frac{c}{\varepsilon - 1} s \frac{E}{p} = \frac{p}{\varepsilon - 1} s \frac{E}{p} = \frac{s E}{\varepsilon}$ [1b].

$$[1b] \quad \pi = \frac{sE}{\varepsilon}$$

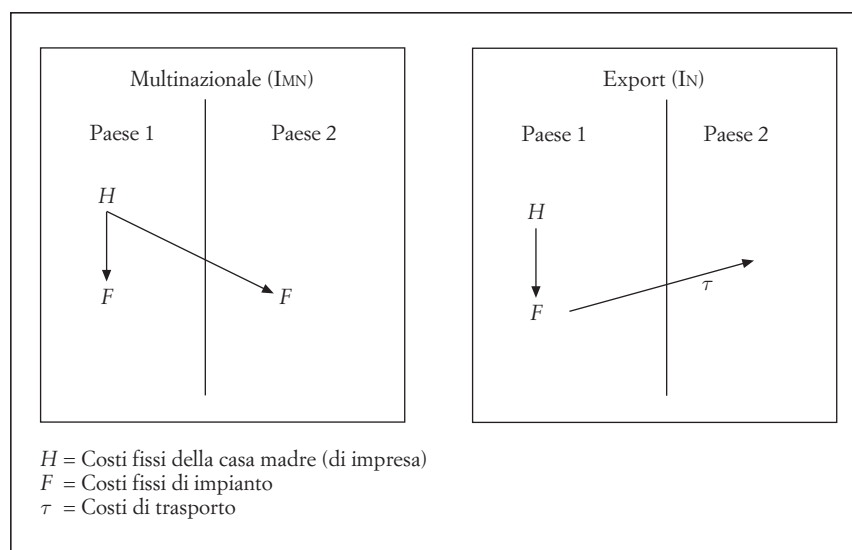
La [1b] è facile da interpretare: ci dice che i profitti dell'impresa saranno tanto maggiori quanto più elevata la quota di mercato e la dimensione complessiva del mercato (dunque quanto maggiori saranno le vendite) e quanto più rigida la domanda al prezzo del bene prodotto dall'impresa, e dunque quanto più bassa l'elasticità. Possiamo ora analizzare la decisione di come servire un mercato estero.

1.2. La decisione di diventare multinazionale

Immaginiamo ora che la nostra impresa voglia entrare in un nuovo mercato, il paese 2 e che questo mercato sia uguale a quello domestico, anch'esso con una dimensione complessiva pari ad E e con uguale costo dei fattori. Deve decidere se servire il mercato estero con beni esportati dal paese di origine, nel qual caso rimane un'impresa nazionale (IN) oppure aprendo un impianto nel paese 2, nel qual caso l'impresa diventa multinazionale (IMN). Per capire quale delle due alternative scegliere bisogna confrontare i profitti nei due casi. Il *trade-off* tra le due alternative è molto semplice. L'investimento comporta maggiori costi fissi, in quanto l'impresa deve installare un nuovo impianto produttivo, ma minori costi di commercio internazionale, in quanto i beni non devono essere trasportati dal paese di origine al mercato estero come nel caso di un'esportazione.

Il *trade-off* è illustrato in modo chiaro in figura 3.1. Nel caso in cui l'impresa decida di diventare una multinazionale (quadrante sinistro) dovrà sostenere dei costi fissi H , che sono i costi fissi di impresa relativi alle attività della casa madre,

fig. 3.1. L'alternativa tra investimenti orizzontali ed esportare.



come la finanza, la ricerca ecc. e dei costi fissi F per ogni impianto produttivo, dunque sia all'estero che in Italia. I suoi costi fissi di impianto complessivi saranno $2F$, in quanto ipotizziamo che gli impianti delle IMN nei due paesi siano identici. In compenso non dovrà sostenere costi di commercio internazionale e dunque potrà produrre con un costo marginale pari a c . La quota del mercato estero della multinazionale sarà s , come nel mercato domestico.

L'impresa che rimane invece nazionale ed esporta i propri prodotti nel paese 2, non avrà la duplicazione dei costi fissi di impianto, ma dovrà far fronte a dei costi di commercio internazionale. Immaginiamo per semplicità che questi si limitino ai costi di trasporto. Il costo marginale dei beni venduti nel mercato estero sarà τc con $\tau > 1$. L'aumento del costo marginale implica che la quota di mercato dell'impresa esportatrice nel mercato estero sarà più bassa di quanto non sarebbe se essa producesse all'estero con una propria filiale e pari a: ϕs con $0 \leq \phi \leq 1$. ϕ misura il grado di libertà del commercio e sarà 1 nel caso di libero commercio e 0 nel caso in cui costi commerciali siano tali da inibire completamente il commercio internazionale.

È chiaro da queste ipotesi iniziali che nel momento in cui considerassimo tutte le imprese che operano nel mercato, s dipenderà dal numero di imprese che decidono di diventare multinazionali. Per ora ci limitiamo ad esaminare la decisione della singola impresa, ipotizzando che essa sia sufficientemente piccola per cui la sua decisione non abbia alcun effetto su s . Nel prossimo paragrafo, invece, esamineremo come si determina s .

Possiamo ora definire i profitti dell'impresa nel caso in cui questa decida di diventare multinazionale:

$$[4] \quad \pi_{\text{IMN}} = 2 \frac{sE}{\varepsilon} - H - 2F$$

E nel caso in cui decida invece di esportare nel paese 2:

$$[5] \quad \pi_{\text{IN}} = (1 + \phi) \frac{sE}{\varepsilon} - H - F$$

L'impresa diventerà multinazionale se $\pi_{\text{IMN}} > \pi_{\text{IN}}$ e dunque quando:

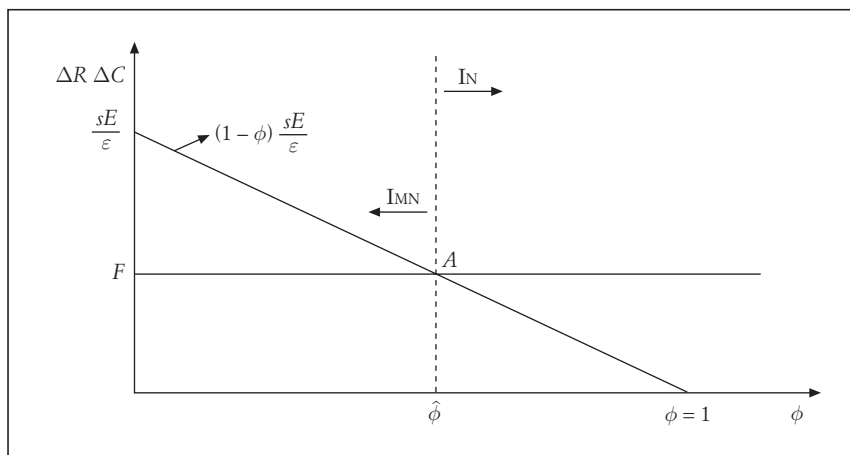
$$[6] \quad (1 - \phi) \frac{sE}{\varepsilon} > F$$

Ossia, quando la differenza nei ricavi tra IMN ed IN (la parte sinistra della disuguaglianza) è più elevata dei maggiori costi fissi di impianto F che deve sostenere la IMN. Si ricordi che la IMN ha maggiori ricavi in quanto non dovendo sostenere costi di trasporto ha anche una quota di mercato più elevata.

La relazione espressa dalla [6] può anche essere rappresentata graficamente nella figura 3.2.

Sull'asse verticale è misurata la differenza nei ricavi (ΔR) e nei costi (ΔC) tra IMN e IN. Sull'asse orizzontale è riportato il parametro ϕ .

fig.3.2. La scelta tra IMN e IN.



La linea orizzontale rappresenta i maggiori costi fissi di impianto F sostenuti dalla IMN. La linea inclinata negativamente riporta invece i maggiori ricavi, ossia il termine alla sinistra della [6]. Si noti che i maggiori ricavi diminuiscono al ridursi dei costi di trasporto e sono pari a zero quando ϕ è uguale a 1. La nostra impresa sarà indifferente tra diventare IMN o esportare nel punto A , ossia quando i maggiori ricavi sono uguali ai maggiori costi. La linea verticale tratteggiata che passa per A separa la zona del grafico, e dunque i valori di ϕ per cui l'impresa preferisce essere IMN (perché l'incremento dei ricavi è maggiore dell'incremento dei costi) da quella (alla destra della linea) in cui è più vantaggioso esportare. Dalla [6] è possibile derivare il valore di ϕ per cui, dati gli altri parametri, l'impresa è indifferente tra le due alternative:

$$[7] \quad \hat{\phi} = 1 - \frac{F\varepsilon}{sE}$$

Oltre che per valutare l'effetto dei costi di trasporto, è possibile usare la figura 3.2 e la [7] per esaminare l'effetto degli altri parametri considerati nel modello. Se aumentano i costi fissi di impianto, si sposta verso l'alto la linea orizzontale e a parità di altri fattori si riduce il vantaggio di aprire un impianto all'estero. Al contrario se aumenta la quota di mercato s o la dimensione del mercato estero E la retta dei maggiori ricavi ruota verso l'altro (continuerà sempre ad incrociare l'asse orizzontale per ϕ uguale a 1) e aumentano i vantaggi di aprire una filiale. Lo stesso risultato si ottiene al ridursi di ε , ossia al ridursi dell'elasticità della domanda al prezzo (che indica indirettamente una crescita del potere di mercato dell'impresa).

1.3. Equilibrio di mercato: quante imprese diventeranno multinazionali?

Finora abbiamo ipotizzato che la scelta di come servire il paese 2 non abbia influenza sulla quota di mercato s . Ma se consideriamo il mercato nel suo in-

sieme, s dipenderà dal numero di imprese che decide di diventare IMN. Questa affermazione è chiara se notiamo che l'insieme delle quote di mercato (pari ad 1) sarà data da:

$$s(n + 2m) + \phi sn = 1$$

Dove n dentro la parentesi è il numero di imprese nazionali che hanno sede nel paese 2 (e dunque non devono sostenere costi di trasporto per vendere i propri prodotti in 2), mentre n dopo il segno di addizione + misura il numero di imprese nazionali con sede nel paese 1 e che dunque hanno una quota di mercato più bassa, pari a ϕs , in quanto devono sostenere i costi di trasporto tra il paese 1 e il paese 2. $2m$ è il totale degli impianti delle imprese multinazionali in 2, di cui m sono gli impianti delle multinazionali con casa madre in 2 e m quelli delle IMN con casa madre in 1. Si ricordi, infatti, che tutte le IMN sono identiche e così i due paesi. Per le stesse ragioni anche il numero di imprese nazionali n è lo stesso nei due paesi. Possiamo allora determinare s :

$$[8] \quad s = \frac{1}{2m + (1 + \phi)n}$$

Se ora definiamo la quota di IMN sul totale delle imprese che vendono i propri prodotti nel paese 2 ($2N$) come: $\theta = \frac{m}{N}$ possiamo riscrivere la [8] come⁴:

$$[8a] \quad s = \frac{1}{2\theta N + (1 + \phi)(1 - \theta)N} = \frac{1}{N[(1 + \phi) + (1 - \phi)\theta]}$$

Si noti dalla [8a] che s sarà tanto più piccolo quanto maggiore è θ , ossia la quota di multinazionali sul totale delle imprese che vendono in 2. La ragione è che individualmente le IMN hanno una quota di mercato più grande delle imprese nazionali. Quando un'impresa da nazionale diventa multinazionale la sua quota di mercato cresce da ϕs ad s , ma a scapito di quella di tutte le altre imprese, dunque s diminuisce. Allo stesso modo, s si riduce all'aumentare di N , ossia del numero complessivo delle imprese che vendono i propri prodotti nel mercato.

Se, come sappiamo dalla [6], la decisione di diventare IMN dipende da s è anche chiaro che a un certo punto, all'aumentare del numero di imprese che diventano IMN e al ridursi di s potrebbe a un certo punto non convenire più diventare IMN, nel senso che l'incremento di quota di mercato e di ricavo non compensa più l'aumento dei costi fissi. Per questo motivo è possibile definire la quota di equilibrio di imprese che in un dato mercato diventano IMN. In altri termini, per un dato θ , se $\pi_{\text{IMN}} > \pi_{\text{IN}}$ un'impresa sceglierà di diventare multinazionale e dunque θ aumenta, ma se $\pi_{\text{IMN}} < \pi_{\text{IN}}$ un'impresa che fosse multinazionale sceglierebbe di chiudere il proprio impianto straniero ed esportare, dunque

⁴ Il numero totale di imprese che vendono i propri prodotti nel paese 2 è: $2N = 2m + 2n$, dunque $\theta = \frac{2m}{2N} = \frac{m}{N}$.

θ diminuirebbe. θ è costante solo per $\pi_{\text{IMN}} = \pi_{\text{IN}}$. Questo risultato può essere dimostrato in modo rigoroso sostituendo la definizione di s della [8a] nella condizione [6] che diventa:

$$[6a] \quad (1-\phi) \frac{E/\varepsilon}{N[(1+\phi) + (1-\phi)\theta]} > F$$

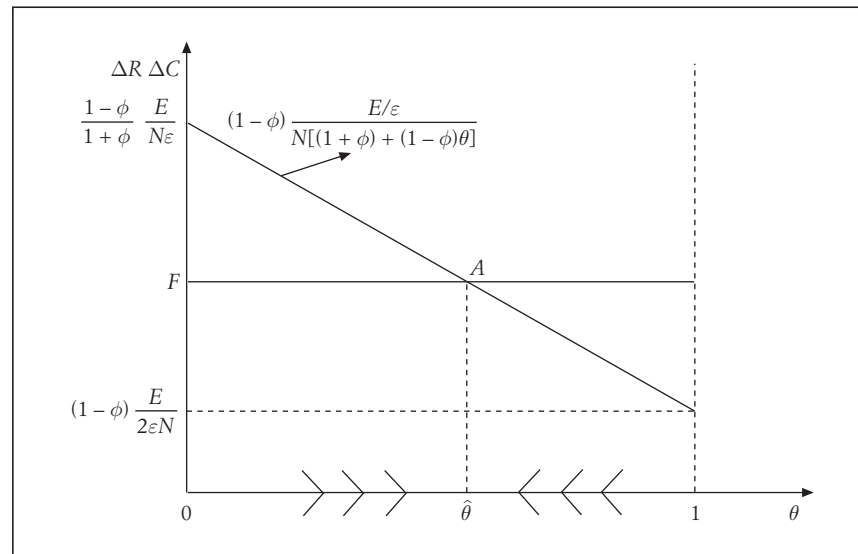
È chiaro che al crescere di θ la differenza nei ricavi tra le IMN e le IN si riduce. Nella figura 3.3 dimostriamo come è possibile ottenere θ di equilibrio nel mercato. Il grafico è simile a quello della figura 3.2. Unica differenza è che sull'asse orizzontale ora abbiamo la quota di IMN θ . La linea orizzontale rappresenta l'incremento di costi fissi e la linea inclinata negativamente l'incremento di ricavi che, come formulato nella [6a], dipende negativamente da θ . La differenza nei ricavi è massima per $\theta = 0$, ossia quando nessuna impresa è ancora diventata multinazionale e minima per $\theta = 1$, ossia quando tutte le imprese sono multinazionali. La quota di multinazionali di equilibrio è data da $\hat{\theta}$ dove i maggiori ricavi delle IMN sono uguali ai maggiori costi. Uguagliando nella [6a] i maggiori ricavi ai costi tale quota si può derivare formalmente:

$$[9] \quad \hat{\theta} = \frac{E}{N\varepsilon F} - \frac{1+\phi}{1-\phi}$$

Alla sinistra di $\hat{\theta}$, dati gli altri parametri della [6a], alle imprese converrà diventare IMN, e dunque θ aumenta. Invece, alla destra di $\hat{\theta}$ alle IMN conviene chiudere gli impianti esteri ed esportare e dunque θ si riduce.

I parametri che nella [6] influenzavano la scelta della singola impresa, allo stesso modo influenzano la quota di multinazionali che in equilibrio operano nel paese 2. $\hat{\theta}$ sarà tanto maggiore quanto minori sono i costi fissi di impianto

fig.3.3. Quota di IMN nel mercato.



F , tanto maggiore è la dimensione del mercato E e tanto più rigida è la domanda rispetto al prezzo (tanto più bassa è ε). Infine $\hat{\theta}$ aumenta all'aumentare dei costi di trasporto (al ridursi di ϕ). Queste predizioni sono perfettamente in linea con quanto discusso nel capitolo 2 relativamente alle determinanti degli investimenti orizzontali.

2. UN MODELLO DI INVESTIMENTI DIRETTI ESTERI VERTICALI

Vogliamo ora analizzare il caso degli investimenti esteri verticali. Questi tipi di investimenti sono essenzialmente motivati dall'obiettivo di ridurre i costi di produzione e caratterizzano soprattutto i flussi di investimento nord-sud, che come abbiamo visto nei primi due capitoli, sono molto cresciuti a partire dagli anni '90. Il modello presentato qui è una versione molto semplificata di quello sviluppato nel capitolo 4 di Barba Navaretti, Venables *et al.* [2004]. Inizialmente l'analisi sugli investimenti verticali è dovuta a Helpman [1984].

2.1. La decisione di diventare multinazionale

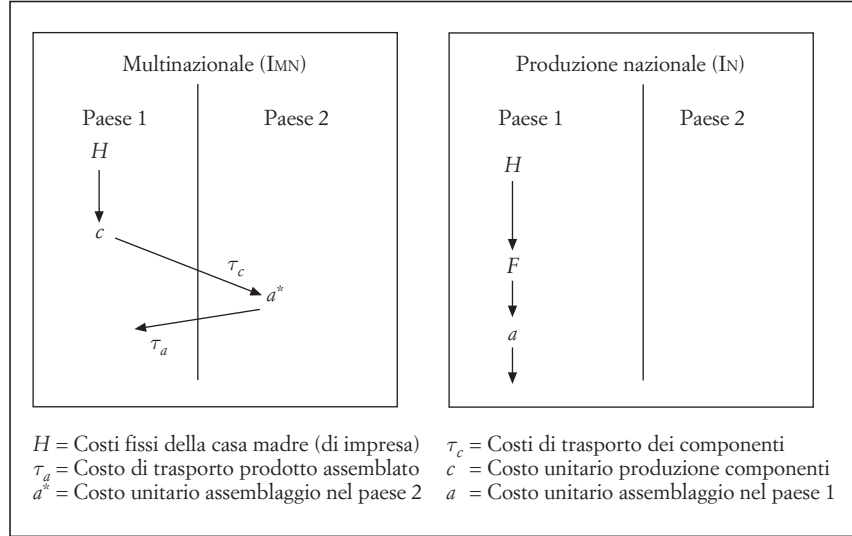
Normalmente la struttura produttiva può essere frammentata in due o più fasi, per semplicità immaginiamo due fasi, la produzione di componenti (che chiamiamo C) con un costo unitario pari a c e l'assemblaggio (che definiamo A) con costo unitario pari ad a . È necessaria un'unità di componente per produrre un'unità di prodotto assemblato. Dato che vogliamo concentrarci su come le differenze internazionali nei costi dei fattori produttivi possano determinare le decisioni di investimento, immaginiamo che il mercato sia perfettamente competitivo e dunque, contrariamente al modello di investimenti orizzontali discusso sopra, le imprese siano *price taker*. Il prezzo di mercato per il bene finito è dunque p e la quantità venduta è costante pari ad 1. Esiste un unico mercato, immaginiamo sia quello domestico. Le imprese sono tutte identiche, dunque possiamo studiare la decisione di un'impresa rappresentativa.

L'impresa ha l'alternativa tra svolgere l'intero ciclo produttivo nel paese 1, il mercato domestico, oppure frammentare geograficamente la produzione e svolgere una fase produttiva in un altro paese. Ipotizziamo per semplicità che l'unica fase produttiva che può essere trasferita sia l'assemblaggio. Anche in questo caso, il problema dell'impresa è scegliere l'organizzazione produttiva che permette di massimizzare i profitti.

La figura 3.4 definisce i *trade off* tra le due scelte alternative.

Nel caso in cui le imprese producano in modo integrato (quadrante di destra), sia la produzione dei componenti che l'assemblaggio vengono svolti nel paese 1, al costo dei fattori del paese 1. I costi di produzione sono rispettivamente c e a . Ipotizziamo che non ci siano costi fissi di impianto F (non sono rilevanti nel

fig. 3.4. L'alternativa tra investimenti verticali e produzione integrata nazionale.



caso degli investimenti verticali) ma solo costi fissi di impresa H . In alternativa l'impresa può frammentare internazionalmente la produzione e diventare una IMN producendo i componenti nel paese 1 e assemblando i prodotti finiti nel paese 2 (quadrante di sinistra). I prodotti finiti verranno poi riesportati verso il mercato finale che è il paese 1. Immaginiamo che l'assemblaggio sia l'attività a più alta intensità di lavoro e che il paese 2 abbia una dotazione relativa di lavoro maggiore del paese 1 e dunque salari più bassi. L'assemblaggio può dunque essere svolto ad un costo unitario a^* più basso di a . Più precisamente supponiamo che $a^* = \alpha a$ con $0 \leq \alpha \leq 1$. Tanto più piccolo è α tanto maggiore è il vantaggio di costo di assemblare nel paese 2.

D'altra parte trasportare i componenti e poi i prodotti finiti tra i due paesi comporta un costo di trasporto, rispettivamente τ_c e τ_a . Immaginiamo che questi costi riducano i ricavi dell'impresa di un fattore $0 \leq \gamma \leq 1$, per cui $\gamma p \leq p$ e γ è tanto maggiore quanto minori i costi di trasporto. Sarà pari ad 1 per costi di trasporto nulli. Si noti come elevati costi di trasporto scoraggino gli investimenti verticali, contrariamente a quanto accadeva per gli investimenti orizzontali. Infatti, gli investimenti verticali generano flussi di commercio internazionale, mentre in principio quelli orizzontali li eliminano. Possiamo ora scrivere i profitti dell'impresa nelle due alternative. Nel caso in cui frammenti la produzione saranno:

$$\pi_{IMN} = \gamma p - c - a^* - H = \gamma p - c - \alpha a - H$$

Nel caso invece in cui produca in modo integrato nel paese 1:

$$\pi_{IN} = p - c - a - H$$

L'impresa farà un investimento verticale e diventerà dunque una IMN se:

$$\pi_{IMN} > \pi_{IN}$$

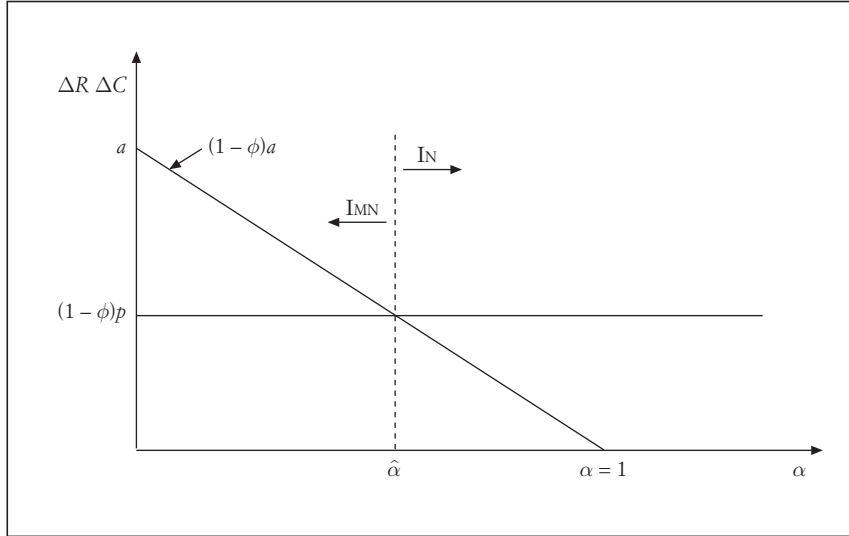


fig. 3.5. Investimento verticale (IMN) verso produzione integrata (IN).

ossia, se:

$$[10] \quad \gamma p - \alpha a - p + a = (1 - \alpha)a - (1 - \gamma)p > 0$$

Dove $(1 - \alpha)a$ misura i minori costi e $(1 - \gamma)p$ i minori ricavi della IMN rispetto alla IN. Se il primo termine è maggiore del secondo, allora all'impresa converrà diventare multinazionale. In altri termini l'investimento verticale avrà luogo se il vantaggio di costo derivante dal produrre nel paese 2 più che compensa i costi di trasporto che devono essere sostenuti per poter frammentare geograficamente la produzione. La relazione riportata nella [10] è rappresentata nella figura 3.5.

Come per la figura 3.2, sull'asse verticale riportiamo la differenza nei ricavi (ΔR) e nei costi (ΔC) tra essere una IMN e una IN. Sull'asse orizzontale, invece, riportiamo il parametro α che misura inversamente il vantaggio di costo del paese 2 nell'assemblaggio. La linea orizzontale misura la perdita di ricavi dovuta ai costi di trasporto quando l'impresa è una IMN $(1 - \gamma)p$. La linea inclinata negativamente riflette il vantaggio di costo che deriva dall'assemblare nel paese 2 $(1 - \alpha)a$. Ovviamente declina all'aumentare di α ed è pari a 0 per $\alpha = 1$ e pari ad a per $\alpha = 0$.

La nostra impresa sarà indifferente tra essere una IMN o una IN quando i profitti sono uguali nei due casi, ossia quando il vantaggio di costo dell'assemblare all'estero è esattamente compensato dalla perdita di ricavi indotta dai costi di trasporto. Il valore $\hat{\alpha}$ per cui, dati tutti gli altri parametri, l'impresa sarà indifferente tra le due alternative è:

$$[11] \quad \hat{\alpha} = 1 - (1 - \gamma) \frac{p}{a}$$

Se $\alpha < \hat{\alpha}$ il vantaggio di costo sarà tale da rendere conveniente la frammentazione e l'impresa diventerà multinazionale. Al contrario, se $\alpha > \hat{\alpha}$ i costi di trasporto

più che compensano i minori costi di assemblaggio e converrà mantenere la produzione integrata nel paese 1.

Dalla figura 3.5 e dalla [11] è anche possibile capire l'effetto degli altri parametri. Un aumento dei costi di trasporto (riduzione di γ) fa salire la linea orizzontale, riduce $\hat{\alpha}$ e dunque la convenienza ad investire. Ancora una volta si noti come i costi di trasporto hanno un effetto opposto che nel caso degli investimenti orizzontali. I processi di liberalizzazione commerciale che generano un abbattimento dei costi di trasporto inducono un aumento degli investimenti verticali.

Allo stesso tempo, un aumento di a , ossia del costo di assemblare, rende più importante il vantaggio di costo che si può ottenere attraverso la frammentazione e rende più convenienti gli investimenti. Infatti, la linea inclinata negativamente ruota verso l'alto e a destra e $\hat{\alpha}$ aumenta.

2.2. Gli effetti degli investimenti verticali

Abbiamo visto quali sono le determinanti della decisione di intraprendere un investimento verticale. Come discusso in precedenza, gli effetti della frammentazione internazionale della produzione danno luogo a notevole controversie. Nel paese di origine si teme che il trasferimento di una parte del processo produttivo porti ad una perdita e ad una riduzione di attività economica in senso lato (occupazione, valore aggiunto ecc.). Sia nel paese di origine che nel paese di destinazione si teme che la specializzazione in fasi produttive con una diversa intensità fattoriale (ad esempio intensive nel fattore capitale al nord e intensive nel fattore lavoro al sud) possa modificare la remunerazione dei fattori e dunque determinare processi distributivi rilevanti. Un'analisi completa dei possibili effetti degli investimenti verticali richiederebbe un modello di equilibrio generale, che sarebbe troppo complesso per questo volume. Utilizzeremo qui una semplice analisi di equilibrio parziale, sostanzialmente uno sviluppo del modello della precedente sezione, per illustrare i possibili effetti sulla dimensione delle attività economiche nel paese di origine. Discuteremo poi in termini generali non formalizzati le possibili implicazioni distributive.

Consideriamo, come sopra, un'impresa rappresentativa e identica a tutte le altre che operano nel mercato, che abbia due stadi produttivi, componenti (C) a costo unitario c e assemblaggio (A) a costo unitario a . L'impresa deve scegliere il paese dove svolgere le due fasi produttive in modo da massimizzare i profitti. Dato che l'impresa opera in concorrenza perfetta e che il mercato di destinazione dei prodotti è comunque lo stesso (ad esempio il paese 1), la decisione di dove localizzare la propria attività è puramente determinata da considerazioni di costo e non di mercato, dunque dalle differenze nel costo dei fattori nei diversi paesi. Abbiamo visto sopra come anche i costi di trasporto entrino nella decisione di investire. Ipotizziamo per semplicità due scenari alternativi estremi. Il primo, in cui il costo di trasporto dei componenti sia sufficientemente alto da comunque impedire la frammentazione della produzione. Il secondo in cui sia pari a zero.

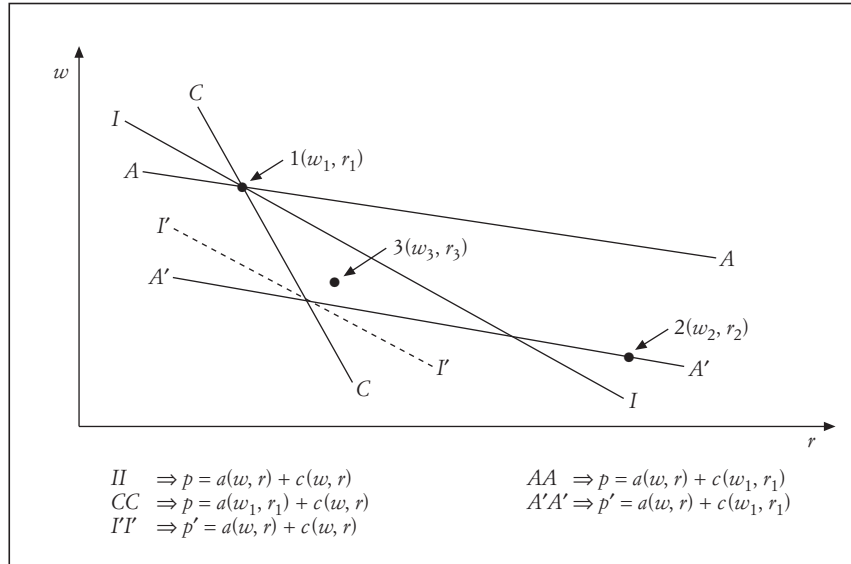


fig. 3.6. Produzione integrata o frammentazione: effetti.

Assumiamo invece che il costo di trasporto dei prodotti assemblati sia sempre pari a zero.

Entrambi gli stadi di produzione utilizzano come input capitale e lavoro rispettivamente con un prezzo nel paese i pari a w_i e r_i . Sia C che A hanno ritorni di scala costanti, ossia i costi per produrre un'unità di C e A , $c(w_i, r_i)$ e $a(w_i, r_i)$, non variano al variare della scala di produzione. Come sopra, la produzione di un'unità di A richiede un'unità di C . Dunque, i costi unitari complessivi di un'impresa che produce i componenti e fa l'assemblaggio nel paese i è dato da:

$$g_i = a(w_i, r_i) + c(w_i, r_i).$$

In figura 3.6 riportiamo i prezzi dei fattori produttivi sugli assi, il salario sull'asse verticale e il costo del capitale sull'asse orizzontale. Le linee sono degli isocosti, ossia rappresentano le combinazioni dei prezzi dei fattori produttivi per cui il costo unitario di svolgere una determinata attività non varia. Il costo di svolgere questa attività sarà più elevato per tutte quelle combinazioni di prezzi dei fattori produttivi al di sopra dell'isocosto, e più basso per le combinazioni al di sotto dell'isocosto. La pendenza dell'isocosto è uguale al rapporto tra il capitale e il lavoro utilizzato in quella particolare attività. Tanto più inclinato è l'isocosto, tanto maggiore è l'intensità relativa di capitale che caratterizza quell'attività. Le linee sono dritte, in quanto si ipotizza che le diverse attività considerate utilizzino tecnologie a coefficienti fissi, per cui il rapporto tra capitale e lavoro non cambia al variare del prezzo relativo dei fattori produttivi.

Ipotizziamo inizialmente che il costo di trasporto sia molto elevato e dunque non sia possibile frammentare la produzione. La produzione integrata avviene tutta nel paese 1. Il punto 1 rappresenta la combinazione dei prezzi dei fattori produttivi (w_1, r_1) nel paese 1. Dato che il mercato è in concorrenza perfetta, le imprese in 1 non fanno profitti, dunque:

$$p = a(w_1, r_1) + c(w_1, r_1)$$

II è la linea di isocosto per la produzione integrate. Ossia unisce i valori di w e r per cui la produzione integrate ha lo stesso costo unitario che in 1:

$$II \Rightarrow p = a(w, r) + c(w, r)$$

Dato che non ci sono costi di trasporto sui prodotti finiti, la produzione integrata rimane in 1 se tutti gli altri paesi hanno una combinazione di costo dei fattori produttivi uguale o al di sopra dell'isocosto II , in altri termini se possono svolgere la produzione integrata a costi uguali o superiori ad 1. Se ci fosse un paese con una combinazione del costo dei fattori al di sotto della II , questo sarebbero in grado di svolgere la produzione integrata ad un costo più basso di 1 e tutte le attività economiche del paese 1 si trasferirebbero verso questo paese.

Ipotizziamo ora che il costo di trasporto dei componenti si riduca a zero e che dunque sia possibile frammentare la produzione. Supponiamo anche che AA sia l'isocosto per l'assemblaggio, dato il costo unitario di produzione dei componenti in 1 $c(w_1, r_1)$. In altre parole, se l'assemblaggio venisse fatto con una qualunque combinazione di prezzo dei fattori lungo la AA , mentre i componenti continuano ad essere prodotti in 1, il costo unitario totale (ossia del prodotto finito) sarebbe pari a quello della produzione integrata in 1 o in qualunque punto lungo la II . La linea CC , invece, è l'isocosto dei componenti, dato il costo unitario dell'assemblaggio in 1 $a(w_1, r_1)$. Le equazioni che caratterizzano i due isoquanti sono:

$$AA \Rightarrow p = a(w, r) + c(w_1, r_1)$$

$$CC \Rightarrow p = a(w_1, r_1) + c(w, r)$$

Dunque, per tutte le combinazioni di prezzo dei fattori al di sotto della linea AA , l'assemblaggio genera dei profitti positivi, a patto che il prezzo del bene finito rimanga p e la produzione dei componenti rimanga in 1, al prezzo dei fattori $\{w_1, r_1\}$. Allo stesso modo, per tutte le combinazioni di prezzo dei fattori al di sotto della linea CC , la produzione di componenti genera profitti positivi se il prezzo del bene finito rimane p e l'assemblaggio rimane in 1, al prezzo dei fattori $\{w_1, r_1\}$. Da come abbiamo disegnato gli isocosti emerge esplicitamente che abbiamo ipotizzato che l'assemblaggio sia a più alta intensità di lavoro sia della produzione integrata che della produzione di componenti (quella a più elevata intensità di capitale).

Ipotizziamo ora che la produzione di componenti rimanga comunque in 1 (non c'è paese con una combinazione di prezzo dei fattori al di sotto della CC). Che succederà all'assemblaggio? L'assemblaggio si sposterà e ci sarà frammentazione se un paese avrà prezzi dei fattori al di sotto di AA (in modo che l'assemblaggio generi profitti positivi) e al di sopra di II (in modo che per la produzione integrata non convenga spostarsi). Il paese 2 con prezzi dei fattori $\{w_2, r_2\}$ è in questa regione del grafico.

Ipotizziamo che in effetti ci sia frammentazione e l'assemblaggio si sposti nel paese 2. Dato che il mercato è competitivo e che ora le imprese fanno dei profitti, il prezzo del prodotto finito scenderà. Il nuovo prezzo sarà: $p' = a(w_2, r_2) + c(w_1, r_1)$, $p' < p$.

$A'A'$ è il nuovo isocosto per l'assemblaggio quando i componenti sono prodotti in 1 con costi unitari $c(w_1, r_1)$ e il prezzo del bene finito è p' . L'equazione di $A'A'$ è:

$$A'A' \Rightarrow p' = a(w, r) + c(w_1, r_1)$$

Il problema che ci vogliamo porre a questo punto è quale sia l'effetto della frammentazione sull'attività economica complessiva nel paese 1. Il fatto che l'assemblaggio si sposti in 2, certo significa la perdita di una parte dell'attività. Questa è però una perdita rispetto allo scenario alternativo di preservare l'intera attività integrata in 1. Ma quanto è plausibile questo scenario alternativo? Non lo è: come abbiamo visto sopra, non appena diventa possibile spostare l'assemblaggio in 2, la pressione competitiva riduce il prezzo del prodotto finito. Al nuovo prezzo p' la produzione integrata in 1 non è più competitiva. La linea tratteggiata $I'I'$ parallela alla II è la combinazione dei prezzi dei fattori produttivi per cui quando il prezzo del bene finito è p' , la produzione integrata può competere con la produzione frammentata, ossia l'assemblaggio in 2 e i componenti in 1. L'equazione di $I'I'$ è:

$$I'I' \Rightarrow p' = a(w, r) + c(w, r)$$

Ora la produzione integrata è competitiva se i prezzi dei fattori sono lungo o sotto la $I'I'$. I prezzi dei fattori in 1 sono invece al di sopra della $I'I'$.

Quanto abbiamo descritto è precisamente quanto è successo quando diversi produttori europei e americani hanno iniziato ad esportare le loro attività ad alta intensità di lavoro in paesi come il Messico o quelli dell'Europa centro orientale. Dato che tutto il processo inizia con la frammentazione, i *policy maker* potrebbero essere tentati di intervenire e aumentare i costi di tale processo, ad esempio elevando le tariffe sul commercio di componenti al punto da compensare i risparmi nel costo di produzione che conseguono al trasferimento dell'assemblaggio in 2. Insomma, ritornare allo scenario che avevamo ipotizzato all'inizio di questa sezione. Ma a parte le implicazioni negative per il benessere dei consumatori, questa politica potrebbe essere estremamente miope.

Immaginiamo che entri nel mercato internazionale un paese come 3 con prezzi dei fattori pari a (w_3, r_3) . 3 sta sotto II , dunque se la produzione integrata fosse rimasta in 1 grazie all'aumento del costo di trasporto dei componenti, questa ora si sposterebbe integralmente in 3. 1 perderebbe non solo l'assemblaggio ma anche la produzione di componenti. Ma dato che 3 è sopra la $A'A'$, la produzione frammentata è comunque più competitiva di quella integrata in 3. Dunque, grazie alla frammentazione 1 può mantenere più attività economica di quanto avrebbe mantenuto altrimenti. 1 perderebbe i componenti solo se il nuovo paese che entra sul mercato internazionale avesse costi dei fattori al di

sotto della CC. E questo è così per un'area piuttosto ampia del grafico, ossia per molte combinazioni di w e r .

Inoltre una politica che impedisce la frammentazione è totalmente inefficace se messa in atto unilateralmente da un solo paese industrializzato. Se un altro paese con prezzi dei fattori lungo la II permettesse la frammentazione e il trasferimento dell'assemblaggio in 2, comunque la produzione integrata in 1 non sarebbe più competitiva.

Si noti infine che il modello è statico, nel senso che non tiene conto degli effetti di lungo periodo. La riduzione dei costi di produzione e dei prezzi potrebbe nel lungo periodo aumentare l'output complessivo del settore o dell'impresa che frammenta. Aumentando l'output complessivo potrebbe anche aumentare l'output dei componenti e dunque l'attività economica in 1 nel suo insieme.

Non abbiamo discusso le implicazioni della frammentazione dal punto di vista della distribuzione del reddito. Abbiamo ipotizzato che l'unico effetto della frammentazione sia la riduzione del prezzo finale del bene finito. In realtà, il trasferimento di attività produttive da 1 a 2 modifica anche la domanda relativa di fattori produttivi e può quindi modificare i loro prezzi relativi. Il problema è che non è possibile studiare la direzione di questo cambiamento con un modello di equilibrio parziale come quello sintetizzato nella figura 3.6. Avremmo bisogno di un modello di equilibrio generale, ossia che includesse anche una rappresentazione del mercato dei fattori. Questa estensione del modello di investimenti verticali è disponibile nel capitolo 4 di Barba Navaretti, Venables *et al.* [2004]. Qui ci limitiamo a discuterne i principali risultati in termini qualitativi.

Helpman [1984; 1985] e Helpman e Krugman [1985] sono i primi lavori che estendono il modello di commercio internazionale di Heckscher e Ohlin per includere gli investimenti verticali. Il modello di Heckscher e Ohlin attraverso il teorema di Stolper e Samuelson, dimostra come il commercio internazionale, quando è determinato dalle diverse dotazioni fattoriali dei paesi, porti ad una convergenza nella remunerazione relativa dei fattori di produzione. In particolare, i paesi industriali che sono particolarmente abbondanti di capitale ed hanno scarsità di mano d'opera non qualificata avranno un costo del lavoro elevato rispetto al costo del capitale. Il contrario vale per i paesi in via di sviluppo che hanno molto lavoro e poco capitale. Se i paesi industrializzati si specializzano nella produzione e nell'esportazione di beni ad alto contenuto di capitale, il rapporto tra salari e costo del capitale, inizialmente alto, tenderà a ridursi (in quanto si riduce la domanda di lavoro e aumenta quella di capitale). Al contrario se i paesi in via di sviluppo si specializzano nella produzione di beni ad alta intensità di lavoro, il rapporto tra salari e costo del capitale, inizialmente basso, tenderà ad aumentare (in quanto aumenta la domanda di lavoro e si riduce quella di capitale). Il commercio internazionale, dunque determina una convergenza nella remunerazione relativa dei fattori produttivi. Naturalmente questo processo di convergenza dipende dalla intensità fattoriale relativa delle diverse attività produttive (se siano più o meno intensive nell'uso del fattore lavoro o del fattore capitale) e dalla relativa abbondanza dei fattori produttivi nei paesi (se siano più o meno abbondanti di lavoro e capitale).

Helpman [1984; 1985] e Helpman e Krugman [1985] dimostrano come la frammentazione della produzione, sostanzialmente aumentando il numero di tecnologie e i gradi di intensità fattoriale che il sistema produttivo può utilizzare, permetta di estendere le opportunità di convergenza nel prezzo dei fattori. Ad esempio nella figura 3.6 si nota come la frammentazione essenzialmente trasformi la produzione integrata e la sua tecnologia (misurata dal rapporto capitale lavoro), in due attività produttive complementari, i componenti e l'assemblaggio, con tecnologie diverse tra loro e comunque diverse dalla produzione integrata. Solo grazie alla frammentazione è possibile spostare l'assemblaggio in 2, dove invece non sarebbe conveniente spostare la produzione integrata.

Questo risultato, però, è spesso in conflitto con l'evidenza empirica. Ad esempio la frammentazione della produzione tra Stati Uniti e Messico o tra Unione Europea e paesi dell'Europa centro orientale non ha determinato una convergenza del prezzo relativo dei fattori produttivi. Al contrario si è osservato un aumento del differenziale nei salari tra lavoratori qualificati (in genere complementari al capitale) e non qualificati in entrambe le aree, industrializzate e non. I lavori di Feenstra e Hanson [1996] permettono di spiegare questo paradosso. In sostanza, le attività che vengono trasferite dal nord al sud sono ad alta intensità di lavoro dal punto di vista dei paesi industrializzati (e dunque determinano un calo della domanda di lavoro non qualificato) ma ad alta intensità di lavoro qualificato e capitale dal punto di vista delle dotazioni fattoriali del sud (e dunque anche qui determinano una riduzione della remunerazione relativa del lavoro non qualificato). In altri termini, se la cucitura dei vestiti è un'attività ad alta intensità di lavoro nel nord, non lo è necessariamente nel sud, dove richiede capitali e qualifiche professionali scarse e non facilmente reperibili.

In conclusione, gli investimenti verticali non hanno necessariamente effetti negativi sulle attività economiche dei paesi di partenza, al contrario possono permettere di mantenere alcune attività che altrimenti, data la competizione di paesi a basso costo del lavoro, potrebbero essere comunque perdute. Allo stesso tempo, permettono alle imprese di conseguire guadagni di competitività che possono ricadere sulla loro quota di mercato complessiva nel lungo periodo. Dal punto di vista distributivo, l'effetto di questi investimenti dipende dall'intensità fattoriale relativa delle attività produttive e dalla disponibilità di fattori produttivi nei diversi paesi. In genere è probabile che comunque inducano effetti distributivi sfavorevoli per i lavoratori non qualificati. Dal punto di vista della politica economica la soluzione è dunque pensare a meccanismi di compensazione di questi lavoratori, piuttosto che impedire investimenti che sono un'importante opportunità strategica per le imprese.

3. ATTIVITÀ INTERNE O ESTERNE ALL'IMPRESA?

Nei modelli discussi nei paragrafi 1 e 2 abbiamo ipotizzato che se l'impresa decideva di produrre all'estero lo faceva con impianti propri, che venivano costruiti ex novo. In sostanza abbiamo ipotizzato che le imprese facessero degli

investimenti così detti *greenfield*. Ci sono due scenari alternativi che è importante considerare. Il primo è che le attività estere non vengano costituite ex novo, ma acquisite da imprese già esistenti. È questo il caso delle fusioni e acquisizioni. In questo libro non ci soffermiamo su questo aspetto. Gran parte dei risultati ottenuti non cambierebbero se invece di investimenti *greenfield* avessimo ipotizzato delle acquisizioni. Le uniche implicazioni importanti riguardano l'impatto sulle quote di mercato negli investimenti orizzontali, ma su questo punto si rimanda il lettore al capitolo 3 di Barba Navaretti, Venables *et al.* [2004].

Un secondo scenario alternativo è che le attività internazionali di un'impresa possono essere delegate attraverso il mercato ad altre imprese e regolate da rapporti contrattuali, invece che essere svolte internamente all'impresa stessa, con proprie filiali. In altri termini un'impresa che abbia deciso di svolgere un'attività in un paese estero lo può fare con una propria sussidiaria o attraverso agenti locali. L'oggetto di questo paragrafo è analizzare questa scelta.

Abbiamo discusso a lungo nel capitolo 2 quali siano i trade-off che possano indurre un'impresa a scegliere la modalità con cui produrre all'estero. In questo paragrafo ci limitiamo a sviluppare un semplicissimo modello che permette di discutere le determinanti di questa alternativa in termini generali.

Il punto essenziale è che da un lato il produttore locale può avere dei vantaggi di costo rispetto alla multinazionale che inizia a produrre in un certo paese. Conosce meglio il mercato, ha impianti più grandi con cui sfruttare le economie di scala, non deve sostenere i costi fissi di un nuovo impianto, conosce meglio le regole del gioco sul mercato locale e così via. D'altra parte l'incompletezza contrattuale e i fallimenti del mercato (ad esempio l'asimmetria informativa) rendono difficile e costoso regolare i rapporti tra l'impresa e i suoi partner nei mercati locali. Il semplice modellino che sviluppiamo qui può essere applicato ai tre tipi di fallimenti contrattuali discussi nel capitolo 2: *hold up*, problemi di agenzia e dissipazione di asset intangibili. Ancora una volta ipotizziamo che l'impresa sia *price taker* e l'output finale venduto sia pari ad 1.

La figura 3.7 illustra i trade off che caratterizzano la scelta dell'impresa. Immaginiamo, come nel caso degli investimenti verticali trattato nel precedente paragrafo, che l'attività che deve essere svolta all'estero sia l'assemblaggio. Il problema della scelta tra produzione interna ed esterna emerge ovviamente qualunque sia lo stadio di produzione svolto all'estero e sia per gli investimenti orizzontali che per quelli verticali. Dunque il modello presentato qui è puramente un'illustrazione del problema. Nel caso in cui decida di produrre con una propria filiale l'impresa diventa una multinazionale (IMN). Nel caso in cui utilizzi un produttore locale, per quanto la produzione venga frammentata, l'impresa rimane nazionale (IN).

Nel caso in cui l'assemblaggio sia svolto dall'impresa con un suo impianto, il costo unitario di questa fase produttiva sarà a^* . Nel caso in cui venga svolto da un'impresa locale, questa farà pagare alla IMN un prezzo p_a più basso di a^* . In particolare, $p_a = \alpha a^*$ con $0 \leq \alpha \leq 1$. D'altra parte però, la relazione con il partner locale può avere dei costi contrattuali. Ad esempio il fatto che il processo di assemblaggio abbia caratteristiche particolari e specifiche dell'impresa commit-

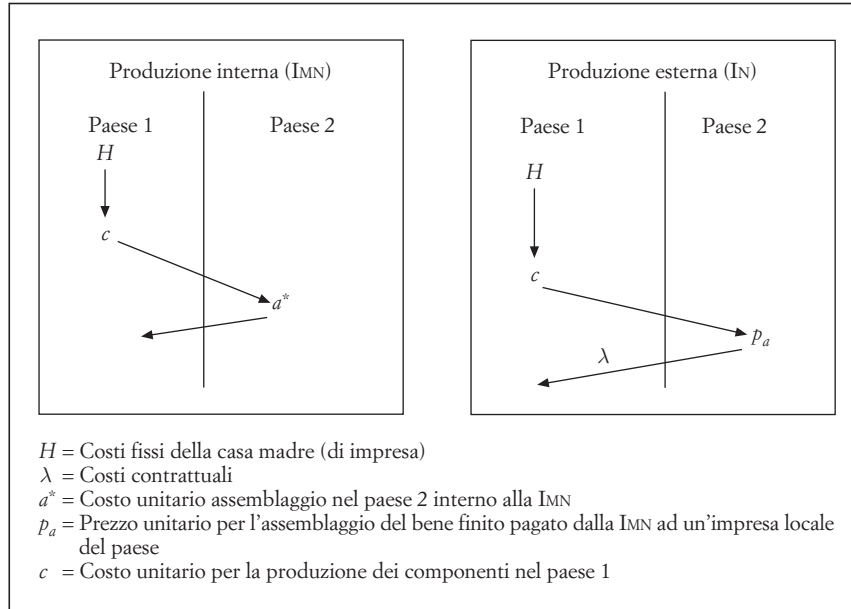


fig. 3.7. L'alternativa tra produzione estera interna o estera all'impresa.

tente può dar luogo ad un problema di *hold up*. Oppure, la IMN non è in grado di prevenire l'acquisizione da parte del partner locale di informazioni riservate sulla propria tecnologia. Come abbiamo visto nel capitolo 2, per evitare che il partner locale devii dagli accordi (investa meno del previsto, utilizzi la tecnologia della IMN per scopi propri e così via) è necessario prevedere specifici incentivi monetari nell'ambito del contratto. Questi incentivi hanno un costo λ e riducono dunque i profitti della IMN. Ipotizziamo che i costi contrattuali si traducano in una riduzione dei ricavi per la IMN di un fattore $0 \leq \eta \leq 1$, per cui il ricavo dalla vendita di un'unità di prodotto finito sarà $\eta p \leq p$ e η è tanto maggiore quanto minori i costi contrattuali. Si noti che in questo caso i costi di trasporto non entrano nell'analisi del *trade off* in quanto comunque dovranno essere sostenuti dall'impresa.

È ora possibile definire i profitti nel caso in cui l'impresa produca internamente e dunque apra una propria sussidiaria nel paese 2:

$$\pi_{\text{IMN}} = p - c - a^* - H$$

E nel caso invece in cui decida di delegare la produzione estera:

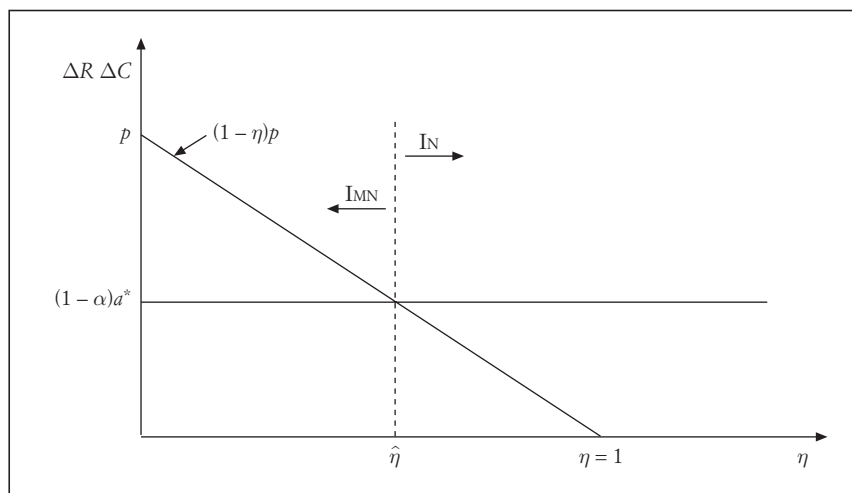
$$\pi_{\text{IN}} = \eta p - c - p_a - H = \eta p - c - \alpha a^* - H$$

L'impresa deciderà di internalizzare la produzione se $\pi_{\text{IMN}} > \pi_{\text{IN}}$ e dunque quando:

$$[12] \quad p - a^* - \eta p + \alpha a^* = (1 - \eta) p - (1 - \alpha) a^* > 0$$

Dove $(1 - \eta) p$ misura i ricavi aggiuntivi e $(1 - \alpha) a^*$ i maggiori costi della IMN

fig. 3.8. Produzione estera interna (IMN) o esterna (IN) all'impresa.



rispetto alla produzione estera. La relazione di equilibrio è riportata nella figura 3.8.

La linea inclinata negativamente misura i maggiori ricavi della IMN (il primo termine della [12]) mentre la linea orizzontale misura i maggiori costi (il secondo termine della [12]). L'impresa deciderà dunque di svolgere la propria produzione internamente per valori relativamente bassi di η , ossia quando i costi contrattuali sono così elevati da non essere compensati dal vantaggio di costo di utilizzare un produttore locale. Sarà indifferente tra i due modi di produrre quando i profitti nei due casi sono uguali e dunque quando:

$$\hat{\eta} = 1 - (1 - \alpha) \frac{a^*}{p}$$

Il grafico mette chiaramente in evidenza il *trade-off* tra minori costi operativi e maggiori costi contrattuali della produzione estera. Tanto più elevato sarà α tanto minore il vantaggio di costo di usare produttori locali e dunque tanto più probabile che l'impresa, a parità di costi contrattuali internalizzi la produzione. Inoltre, tanto maggiore sarà a , ossia i costi unitari dell'assemblaggio sul totale dei costi dell'impresa, tanto più rilevante diventa il vantaggio di costo del produttore locale e dunque meno probabile la scelta di produrre internamente.

Questa semplice illustrazione permette di isolare i fattori che influenzano la scelta del modo di produrre, una volta che l'impresa abbia deciso comunque di produrre all'estero e può essere generalizzata a diversi aspetti del fallimento contrattuale. In realtà le caratteristiche del rapporto contrattuale e i tipi di fallimenti del mercato richiedono soluzioni contrattuali specifiche e possono essere analizzati utilizzando modelli molto più complessi di questo. In ogni modo l'aspetto fondamentale che influenza la scelta delle imprese è sempre il trade off tra costi contrattuali e costi operativi.

4. CONCLUSIONI

In questo capitolo abbiamo discusso in modo estremamente sintetico e semplificato i principali modelli teorici che spiegano la decisione delle imprese di diventare multinazionali. In primo luogo abbiamo analizzato gli investimenti esteri di tipo orizzontale, ossia spiegati dall'obiettivo di acquisire quote di mercato in un paese straniero. La scelta di investire è analizzata in alternativa alla decisione di esportare. Abbiamo visto come tali investimenti siano essenzialmente spiegati dal *trade off* tra i costi di trasporto che caratterizzano le esportazioni e i maggiori costi fissi di impianto che invece deve sostenere un'impresa che voglia investire.

Abbiamo poi analizzato gli investimenti diretti esteri verticali, ossia spiegati dall'obiettivo di ridurre i costi di produzione e in particolare il costo del lavoro. Questi investimenti determinano in genere la frammentazione del processo produttivo e dunque generano flussi di commercio internazionale all'interno dell'impresa. In questo caso, dunque, elevati costi di commercio scoraggiano (contrariamente al caso degli investimenti orizzontali) gli investimenti verticali. Qui, il *trade off* è appunto tra i costi di trasporto e i minori costi di produzione all'estero. Abbiamo anche analizzato gli effetti di questi tipi di investimento sia sulle economie di partenza che di destinazione. I modelli teorici di cui disponiamo mettono in luce come questi investimenti abbiano ricadute importanti e spesso favorevoli, sia sulla dimensione delle attività economiche nel paese di origine, sia sulla distribuzione del reddito nel paese di origine e di destinazione.

Ovviamente la dicotomia tra investimenti orizzontali e verticali è estrema e serve ad isolare l'effetto di diversi fattori che influenzano la decisione di investire. Spesso le imprese quando investono all'estero perseguono entrambe le strategie di ridurre i costi e rafforzare la loro quota di mercato.

Infine, nell'ultima parte del capitolo analizziamo come le imprese organizzino le proprie attività internazionali una volta che abbiano deciso di produrre all'estero. Possono alternativamente aprire una propria sussidiaria o delegare la produzione a un'impresa locale attraverso un contratto, come ad esempio un contratto di licenza o di subfornitura. A volte utilizzare un produttore locale permette di ridurre i costi di produzione, ma può avere elevati costi contrattuali, soprattutto in presenza di fallimenti contrattuali.

APPENDICE

Massimizzazione dei profitti in concorrenza imperfetta

I profitti dell'impresa sono dati da:

$$\pi = pq - cq$$

I profitti sono massimi quando il ricavo marginale è uguale al costo marginale.

Il ricavo marginale, ossia la variazione del ricavo al variare della quantità venduta è: $\Delta pq + p\Delta q$.

Il costo marginale, ossia il variare del costo di produzione al variare della quantità prodotta è $\Delta cq + c\Delta q$. Dato che ipotizziamo che i costi unitari c non varino al variare della quantità prodotta avremo che $\Delta c = 0$. Dunque i profitti sono massimi quando:

$$\Delta pq + p\Delta q = c\Delta q$$

Se dividiamo entrambe i termini per Δq otteniamo:

$$[A1] \quad \frac{\Delta p}{\Delta q} q + p = c$$

Il primo termine (negativo perché quantità venduta e prezzo variano in direzioni opposte) misura l'effetto dell'aumento delle quantità vendute dalla nostra impresa sul prezzo di mercato. Se l'impresa è *price taker*, ossia non ha possibilità di variare e il prezzo di mercato, la sua domanda è orizzontale e il primo termine è zero. Se invece ha potere di mercato e dunque è *price maker* per aumentare la quantità venduta deve abbassare il prezzo.

Ora, se moltiplichiamo e dividiamo il primo termine della [A1] per il prezzo p , questa può essere riscritta come:

$$p \left(1 + \frac{\Delta p}{\Delta q} \frac{q}{p} \right) = c$$

Ma il secondo termine nella parentesi non è altro che l'inverso con segno negativo dell'elasticità della domanda al prezzo, che misura appunto il tasso di variazione della quantità venduta rispetto al tasso di variazione del prezzo. Dunque è possibile ottenere l'equazione [A2]:

$$[A2] \quad p \left(1 - \frac{1}{\varepsilon} \right) = c$$

Le determinanti degli investimenti diretti esteri

Abbiamo individuato due distinte motivazioni degli investimenti esteri delle imprese: servire un mercato direttamente attraverso una società controllata (investimento orizzontale, IDEO); ricercare localizzazioni a basso costo per parti del processo produttivo (investimento verticale, IDEV). In entrambi i casi la decisione d'investimento dell'impresa implica un *trade-off*. L'eliminazione di costi commerciali attraverso gli IDEO implica la rinuncia a economie di scala, in quanto la produzione viene distribuita tra diversi impianti. Lo sfruttamento delle differenze internazionali nei prezzi dei fattori attraverso gli IDEV comporta dei costi originati dalla disintegrazione geografica della produzione. I fattori più importanti in questi *trade-off* sono stati individuati dalla teoria: alcuni di essi sono specifici dell'impresa o del settore (per esempio, l'importanza delle economie di scala); altri sono rappresentati da caratteristiche del paese (per esempio, la dimensione del mercato o i prezzi dei fattori); e spesso è l'interazione tra le caratteristiche dell'impresa e del paese che riveste particolare importanza. Questo capitolo è dedicato alla verifica empirica delle ipotesi formulate dalla teoria e alla misurazione dell'importanza quantitativa dei differenti fattori nel determinare l'attività delle IMN.

1. UNO SCHEMA GENERALE

La teoria perviene a una serie di predizioni sui modi in cui le caratteristiche dell'impresa, del settore e del paese influenzano la decisione d'investimento. Tali predizioni sono sintetizzate nella tabella 2.3 e derivate nel capitolo 3. Una tra le principali è che saranno effettuati IDEO quando i benefici in termini di riduzioni del costo del commercio internazionale e i vantaggi strategici sono elevati in rapporto ai costi fissi per la realizzazione di un nuovo impianto. Ci aspettiamo quindi di trovare IMN soprattutto tra le imprese che possono distribuire asset tra diversi impianti a basso costo, cioè quando le economie di scala a livello di

impresa sono alte relativamente alle economie di scala a livello di impianto. Si presume che si effettuino IDEV quando i risparmi nei costi dei fattori sono elevati in rapporto ai costi connessi alla frammentazione delle attività in diverse localizzazioni. È più probabile, quindi, che siano effettuati da imprese i cui processi produttivi possono essere facilmente frammentati in diverse fasi caratterizzate da differenti intensità dei fattori e tra paesi con differenti dotazioni di fattori. I costi del commercio internazionale e di trasporto tenderanno a incoraggiare gli IDEO, ma a scoraggiare gli IDEV.

Prima di esaminare in dettaglio queste e altre ipotesi, è utile esporre uno schema generale che abbraccia la maggior parte degli studi di cui ci occuperemo. Scriviamo quindi la seguente espressione:

$$[1] \quad Y_{ij}^h = f(X^h, X_i, X_j, X_{ij}, X_{ij}^h, X^h \cdot X_i, X^h \cdot X_j) + e_{ij}^h$$

La variabile dipendente, Y_{ij}^h , è una misura dell'estensione delle operazioni svolte nel paese ospite j da multinazionali del settore h che hanno la sede centrale nel paese di origine i . Le variabili esplicative sono un vettore delle caratteristiche dell'impresa e/o del settore (X^h), delle caratteristiche del paese d'origine (X_i), delle caratteristiche del paese ospite (X_j) e delle caratteristiche congiunte del paese ospite e di quello di origine (X_{ij}), come la distanza tra di essi. Alcune delle variabili relative all'impresa o al settore possono essere anche specifiche del paese, o specifiche della relazione bilaterale tra i paesi (X_{ij}^h). Possono anche esservi interazioni tra queste variabili come, ad esempio, quando un'impresa ad alta intensità di lavoro non qualificato è attratta in un paese che ha ampia disponibilità di lavoro non qualificato ($X^h \cdot X_j$).

Negli studi empirici si scelgono solitamente variabili specifiche in alcune o in tutte le categorie generali dell'equazione [1]. La tabella 4.1 elenca le variabili specifiche, elementi di questi vettori, che sono state utilizzate negli studi empirici.

La scelta della variabile dipende in parte dai problemi concettuali che vengono affrontati e in parte dalla disponibilità dei dati. La maggior parte dei primi studi sulle determinanti degli IDE utilizzava dati delle bilance dei pagamenti

TAB. 4.1. Variabili dipendenti e indipendenti

Y_{ij}^h	Misure alternative dell'entità delle attività svolte dalle imprese del settore h del paese di origine i nel paese ospite j , per esempio flusso di investimenti, vendite delle imprese, valore aggiunto, occupazione
X^h	Rendimenti di scala a livello di impianto, rendimenti di scala a livello di impresa (economie di scala relative a più impianti), intensità dei fattori, intensità di R&S, intensità della pubblicità
X_i	Dimensione del mercato, dotazioni di fattori, barriere commerciali, livelli di tassazione, partecipazione ad accordi di integrazione regionale, del paese di origine
X_j	Dimensione del mercato, dotazioni di fattori, barriere commerciali, livelli di tassazione, politiche di promozione degli investimenti, partecipazione ad accordi di integrazione regionale, del paese ospite
X_{ij}	Distanza geografica, costi commerciali, similarità nelle dotazioni dei fattori, similarità nelle dimensioni del mercato, partecipazione allo stesso accordo di integrazione regionale
X_{ij}^h	Costi di trasporto, dazi doganali, variabili a secondo dei settori e dei paesi

per costruire la variabile dipendente X_{ij}^b . Tuttavia, la teoria esposta nei capitoli precedenti formula predizioni sull'attività reale delle imprese multinazionali anziché sui flussi finanziari da esse generati. Studi più recenti in materia hanno utilizzato come variabile dipendente dati sulle vendite o sulla produzione delle controllate, il che li rende più strettamente correlati alla teoria¹.

La variabile concettualmente appropriata dipende dalle ipotesi oggetto di analisi. Un importante aspetto di ciò è la fase del processo decisionale dell'impresa. Possiamo pensare al problema decisionale dell'impresa come a un gioco in due fasi, in cui l'impresa prima decide se produrre o meno in un determinato paese, e dopo, se viene realizzato un impianto di produzione, decide i livelli produttivi. La serie di variabili prima elencate può influenzare le decisioni dell'impresa, in queste diverse fasi, in differenti modi. Per esempio, la distanza geografica può scoraggiare un'impresa dal realizzare uno stabilimento estero perché paesi molto distanti tendono a costituire mercati meno importanti rispetto a paesi vicini. Ma se l'impianto viene realizzato, la quota delle vendite della controllata sul totale delle vendite all'estero (vendite della controllata più esportazioni) potrebbe essere tanto più alta quanto più è lontano il paese ospite, perché i più alti costi di trasporto incoraggeranno l'impresa a servire il mercato attraverso le vendite della controllata piuttosto che con esportazioni.

Un'implicazione della natura a più fasi del problema decisionale dell'impresa è che l'interpretazione dei risultati derivanti dalla stima di un'equazione di regressione basata su un'equazione come la [1] dipende in modo critico dalla scelta della variabile dipendente X_{ij}^b . Idealmente, un'implementazione empirica della [1] comporterebbe due parti. Un modello di scelta discreto (in cui X_{ij}^b indicherebbe se un'impresa con sede centrale nel paese i ha deciso di realizzare un'attività di produzione attraverso una sua controllata nel paese j), insieme a un'analisi della scala delle attività della controllata, condizionata al fatto che la produzione della controllata si svolga nel paese j . Un'analisi di questo tipo richiederebbe, tuttavia, informazioni dettagliate sulle attività dell'impresa nei vari paesi, informazioni che non sono di solito disponibili al ricercatore. Molti studi si basano, invece, su dati relativi alla scala dell'attività delle controllate a livello aggregato di settore. Tali studi forniscono utili informazioni, ma si dovrebbe rilevare che essi in realtà stimano un'equazione in forma ridotta, nel senso che si focalizzano sull'esito di entrambe le fasi del problema decisionale dell'impresa. Alcuni studi hanno cercato di distinguere come differenti variabili impattino su differenti fasi decisionali, e ne daremo indicazione ogniqualevolta ricorra il caso².

La maggior parte dei risultati degli studi che esamineremo in questo capitolo si basa sulla stima di una equazione del tipo della [1]. Nel quadro 4.1 riportiamo uno dei più noti esempi di tale regressione, tratto da uno studio cui faremo

¹ Alcuni dei primi studi che utilizzano misure dell'attività reale sono dovuti a Horst [1972], Swedenborg [1979] e Lipsey e Weiss [1981].

² Nella maggior parte del presente capitolo, il suffisso b è usato per indicare variabili specifiche del settore o dell'impresa, a secondo del contesto. Quando introduciamo imprese eterogenee nell'ambito di un settore, le variabili specifiche delle imprese sono indicate dal suffisso k e quelle specifiche del settore dal suffisso h .

QUADRO 4.1

Il «trade-off» tra vicinanza e concentrazione

Prendiamo come esempio una delle regressioni di Brainard [1997], che cerca di esaminare i ruoli della vicinanza (cioè dei costi del commercio internazionale) e della concentrazione (dovuta a effetti di scala) attraverso la stima di una serie di equazioni inclusa la seguente

$$\begin{aligned}
 [2] \quad \ln \frac{(EXP_{ij}^b)}{(AS_{ij}^b + EXP_{ij}^b)} = \\
 &= \alpha_0 + \alpha_1 \ln(firm-scale^b) \\
 &+ \alpha_2 \ln(plant-scale^b) + \alpha_3 \ln(tax_j) \\
 &+ \alpha_4 \ln(pwgd p_{ij}) + \alpha_5 \ln(freight_{ij}^b) \\
 &+ \alpha_6 \ln(tariff_{ij}^b) + \alpha_7 \ln(X_j) + \varepsilon_{ij}^b
 \end{aligned}$$

La variabile dipendente è, per ciascun settore b , la quota delle esportazioni sulle vendite totali (esportazioni più vendite delle controllate) del paese i al paese j nel settore b . Quindi, EXP_{ij}^b sono le esportazioni del paese i al paese j nel settore b e AS_{ij}^b (Affiliate Sales) le vendite delle controllate di imprese con casa madre in i nel paese j e nel settore b . Le prime due variabili indipendenti variano solo a secondo dei settori; $firm-scale^b$ e $plant-scale^b$ sono misure delle economie di scala a livello di impresa e di impianto nel settore b . La variabile successiva, tax_j , è l'aliquota effettiva media dell'imposta sulle società nel paese ospite j , ed è seguita da una misura bilaterale, $pwgd p_{ij}$ (per-worker GDP) che è il valore assoluto della differenza del PIL per occupato tra i paesi i e j . Le misure dei costi del commercio internazionale, $freight_{ij}^b$, e delle barriere commerciali, $tariff_{ij}^b$, variano a seconda dei settori e per ogni coppia di paesi. Infine, vi sono alcuni controlli relativi al paese ospite, come la lingua, l'apertura al

commercio e le variabili politiche, che sono sintetizzate nel vettore X_j .

Il campione di Brainard è rappresentato dagli investimenti esteri degli USA, e quindi il paese di origine, i , non varia nel campione. L'equazione è stimata su 27 paesi ospiti e 63 settori primari e manifatturieri per il 1989, e i risultati sono riportati nella tabella 4.2. Notando che la variabile dipendente è il log di 1 meno la quota delle controllate, vediamo che tutti i segni eccetto uno sono come sarebbe stato predetto dalla teoria degli IDEO e sono significativi. L'eccezione è la variabile fiscale, che indica che una più elevata tassazione sulle società incoraggia le vendite delle controllate. Tutti questi effetti, e alcuni dei problemi connessi alla scelta di variabili e dati appropriati, saranno trattati nei paragrafi 2 e 3.

TAB. 4.2. Stima dei *trade-offs* che influenzano gli IDE: costi fissi e accesso al mercato

VARIABILE DIPENDENTE Y_{ij}^b : QUOTA DELLE ESPORTAZIONI SU (VENDITE + ESPORAZIONI DELLE CONTROLLATE LOCALI)	
$firm-scale^b$	-0,2726 (-4,7)
$plant-scale^b$	0,1345 (2,7)
tax_j	-0,569 (-1,79)
$pwgd p_{ij}$	0,296 (3,75)
$freight_{ij}^b$	-0,2717 (-4,6)
$tariff_{ij}^b$	-0,3707 (-7,4)
R^2 aggiustato	0,233
Numero di osservazioni	1.035

Nota: Stime OLS; in parentesi statistiche t . [Per il significato delle variabili, vedi quadro 4.1, NdT.]

Fonte: Brainard [1997, tab. 1, col. 4].

frequentemente riferimento in questo capitolo. Questa, come per gli altri studi dai quali attingiamo, è naturalmente una regressione multipla, anche se nella nostra trattazione considereremo di volta in volta l'impatto di particolari variabili. Nel seguito, iniziamo dal considerare (par. 2) l'evidenza sul ruolo svolto dalle caratteristiche del settore e dell'impresa (cioè le variabili del tipo X^b) e passiamo quindi (par. 3) all'evidenza sul ruolo svolto dalle caratteristiche dei paesi di origine e ospite (cioè le variabili del tipo X_i , X_j e X_{ij}). Un interrogativo di cruciale importanza è se i dati supportino maggiormente la teoria degli IDEO o la teoria degli IDEV. Affronteremo questo problema nel paragrafo 4, e vedremo che non si tratta di un compito facile per l'analisi empirica in quanto entrambi i tipi di investimento coesistono e non è facile distinguerli nei dati. Infine, nel paragrafo 5 ci focalizzeremo su due specifici aspetti che influenzano gli IDE: gli accordi di integrazione regionale e lo «herding» (comportamento imitativo di massa) o agglomerazione dei progetti di IDE.

2. DETERMINANTI SETTORIALI E DI IMPRESA DEGLI IDE

In questo paragrafo ci focalizzeremo sull'evidenza empirica in ordine ai modi in cui le caratteristiche del settore e dell'impresa influenzano l'estensione delle attività multinazionali. Nel far ciò, rinviando l'analisi di qualsiasi effetto potenziale derivante dall'interazione tra le caratteristiche del settore e/o dell'impresa con le caratteristiche del paese (variabili del tipo $X^b \times X_i$ o del tipo $X^b \cdot X_j$).

Il quadro settoriale di massima è stato già illustrato nel capitolo 1, in cui abbiamo visto che le società controllate estere rappresentano una quota più alta dell'occupazione in settori come i prodotti chimici, i macchinari e i mezzi di trasporto. Sembra dunque che la presenza delle IMN sia maggiore in settori caratterizzati da rilevanti investimenti in ricerca e sviluppo, da un'ampia quota di lavoratori tecnici e di elevata qualificazione, e dalla produzione di beni tecnicamente complessi o differenziati. In quale misura ciò è supportato da studi econometrici contenenti variabili esplicative multiple?

Economie di scala a livello di impresa e a livello di impianto

L'ipotesi teorica è che, presumibilmente, le economie di scala a livello di impresa promuovono gli IDE, mentre le economie di scala a livello di impianto li scoraggiano, e ciò è confermato dall'evidenza econometrica.

Questi studi considerano generalmente l'alternativa tra servire i mercati esteri attraverso vendite di controllate o mediante esportazioni, e quindi assumono tipicamente come variabile dipendente il fatturato delle controllate in rapporto a tutto il fatturato estero (esportazioni più vendite delle controllate). Il quadro 4.1 riporta un esempio tratto dallo studio di Brainard [1997]. In uno studio a livello di settore, relativo agli USA, in ordine al fatturato delle filiali USA localizzate in paesi esteri e delle filiali estere localizzate negli USA, l'autrice trova evidenze alquanto coerenti nel senso che le vendite delle filiali estere sono elevate in rapporto alle esportazioni nei settori con grandi economie di scala a livello di

impresa, e minori nei settori in cui sono prevalenti le economie di scala a livello di impianto. Ciò vale sia per le attività delle IMN USA in paesi esteri sia per quelle delle IMN estere negli USA³.

Un problema importante per questo tipo di lavori è come misurare le economie di scala a livello di impresa e a livello di impianto. In letteratura sono state seguite opzioni piuttosto diverse. Brainard [1997] usa il numero dei lavoratori addetti alla produzione nell'impianto mediano come misura settoriale delle economie di scala a livello di impianto, e il numero dei lavoratori non addetti alla produzione nell'impresa media con sede centrale negli USA come misura settoriale delle economie di scala a livello di impresa. I risultati di Brainard sono supportati da vari altri studi che utilizzano analoghe tipologie di misura dei costi fissi a livello di impresa e di impianto [per esempio Ekholm 1998; Norbäck 2001; Yeaple 2003; Helpman, Melitz e Yeaple 2004].

Una misura alternativa è rappresentata dall'identificazione degli asset specifici dell'impresa che sono le fonti delle economie di scala a livello di impresa. Gli asset specifici dell'impresa includono la conoscenza sulla progettazione dei prodotti o sui processi di produzione, i marchi commerciali, la reputazione di elevata qualità dei prodotti e l'immagine del marchio. Sebbene siano intangibili, essi sono tipicamente generati da spese rilevabili effettuate dalle imprese. Per esempio, diversi studi hanno utilizzato l'intensità della pubblicità quale misura dell'immagine del marchio e, utilizzando dati a livello di settore, hanno riscontrato una relazione positiva tra l'intensità della pubblicità e gli IDE. Brainard [1997] riporta alcune evidenze in favore dell'ipotesi che l'intensità della pubblicità promuova le vendite di controllate più delle esportazioni. Ella riscontra una relazione positiva tra l'intensità della pubblicità e la quota del fatturato delle controllate sul totale del fatturato estero⁴.

Un'altra importante fonte di asset specifici dell'impresa è rappresentata dalle conoscenze tecnologiche create dalle attività di R&S. Dato che le spese in R&S sono rilevabili in modo relativamente facile, diversi studi hanno esaminato se l'intensità della R&S dell'impresa o del settore sia positivamente correlata alla propensione a effettuare IDE. Tali studi, basati su dati a livello di settore, hanno generalmente riscontrato una correlazione positiva⁵. Essi tipicamente riscontrano

³ Brainard [1997] utilizza nel suo studio numerose differenti specificazioni. Calcola regressioni sui livelli di fatturato e di esportazioni delle filiali e sulla quota delle esportazioni sul fatturato estero totale. In una delle specificazioni, usa un modello Tobit generalizzato per distinguere tra l'impatto delle variabili indipendenti sulla decisione discreta di aprire un impianto all'estero, da un lato, e sulla decisione in merito alla quota del fatturato estero totale che dovrebbe essere costituita da vendite delle filiali estere, dall'altro.

⁴ Tuttavia, ella trova nel contempo una relazione negativa tra l'intensità della pubblicità e il livello del fatturato delle filiali di multinazionali estere, ciò che è contrario alle attese e rende i risultati di alquanto difficile interpretazione. Secondo Brainard [1997], una possibile spiegazione di tale risultato è che l'intensità della pubblicità è misurata in base a dati USA, che potrebbero riflettere in misura insufficiente la variazione settoriale dell'intensità della pubblicità in altri paesi.

⁵ I primi studi sono dovuti, tra gli altri, a Horst [1972] e Lall [1980a], mentre uno studio più recente è quello di Brainard [1997]. Una rassegna della letteratura in argomento si può trovare in Pearce, Sauvage e Islam [1992]. Vedi anche Caves [1996, cap. 1].

che sia la dimensione delle attività estere delle imprese di un settore sia le quote delle controllate nell'output del settore sono correlate positivamente all'intensità di R&S del settore. I settori le cui imprese tendono ad avere elevate spese di R&S, tendono quindi a generare un gran numero di IDE.

Tuttavia, questo è un contesto in cui la distinzione tra le due fasi del processo decisionale aziendale – se realizzare un insediamento all'estero, e quanta produzione realizzare all'estero – è probabilmente importante. Sebbene un'elevata intensità di R&S renda più probabile che le imprese decidano di espandersi all'estero, non è necessariamente vero che, una volta che l'investimento sia stato realizzato, quanto più è alta l'intensità di R&S tanto più elevato sarà il rapporto tra il fatturato delle controllate estere e le esportazioni. Vi è infatti qualche evidenza che gli investimenti in R&S abbiano un differente impatto sulle due fasi decisionali.

Per quanto riguarda la prima fase decisionale, un confronto tra le IMN svedesi e le imprese nazionali nel 1998 evidenzia che le spese in R&S per dipendente erano, in media, circa 10 volte maggiori per le IMN che per le imprese nazionali [Ekholm e Hesselman 2000]⁶. Inoltre, Brainard [1997] in un'analisi probit della probabilità che imprese USA di diversi settori avessero controllate estere, ha riscontrato un'associazione positiva con l'intensità della R&S. Tuttavia, i risultati cambiano se le attività estere vengono analizzate solo per campioni di IMN, e cioè *a condizione* che le imprese abbiano già deciso di produrre all'estero. Per esempio, Norbäck [2001] ha riscontrato che quanto più è alta l'intensità della R&S delle multinazionali manifatturiere svedesi tanto minore è la quota del fatturato delle loro controllate sul fatturato estero totale. Analogamente, Brainard [1997] ha riscontrato che l'intensità di R&S ha un effetto positivo sul livello delle esportazioni dagli USA nonché sul fatturato delle filiali estere di imprese USA; il primo effetto è più ampio, con l'elasticità delle esportazioni rispetto all'intensità di R&S che assume il valore di 0,46, in confronto con un'elasticità del fatturato delle controllate rispetto all'intensità di R&S di 0,18. Sono state proposte varie spiegazioni, tra cui i costi del trasferimento di tecnologie e le interazioni tra le determinanti degli IDE e delle esportazioni. In particolare, l'ipotesi più forte è che la R&S, in quanto asset specifico dell'impresa, promuova l'attività delle IMN mentre, in quanto fonte di vantaggio competitivo, stimoli tanto le esportazioni quanto le vendite delle controllate.

Infine, le economie di scala sono importanti anche nell'influenzare le attività delle controllate dopo la loro costituzione. Elevate economie di scala a livello di impianto favoriscono la concentrazione dell'attività: a parità delle altre condizioni, l'impresa gestirà un minor numero di impianti, le economie di scala a livello di impianto saranno più elevate, e a ciò tipicamente conseguirà che tali impianti esporteranno, oltre a fornire i mercati locali. Hanson, Mataloni e Slaughter [2001] hanno infatti riscontrato che le controllate di imprese USA tendono a esportare una quota tanto maggiore della loro produzione quanto più elevate sono le loro

⁶ Il gruppo di controllo delle imprese manifatturiere svedesi senza filiali di produzione all'estero era costituito da imprese con una quota di esportazioni pari ad almeno il 10%.

economie di scala a livello di impianto. In altre parole, in settori caratterizzati da rilevanti economie di scala a livello di impianto, le controllate estere tendono a servire altri mercati oltre a quello del paese ospite.

Eterogeneità delle imprese in termini di produttività

Recenti studi hanno introdotto l'eterogeneità delle imprese nei modelli del commercio internazionale e dell'attività multinazionale, e hanno generato diverse ipotesi da sottoporre a verifica. Helpman, Melitz e Yeaple [2004] osservano che l'eterogeneità implica che le imprese di un determinato settore si trovano di fronte a differenti *trade-offs* nelle decisioni di investimento all'estero. I costi fissi di investimento all'estero (che sono generalmente più alti rispetto a quelli delle esportazioni) possono essere recuperati soltanto se il fatturato estero è rilevante, e un elevato livello di fatturato estero può a sua volta essere conseguito se i costi marginali sono sufficientemente bassi. Solo le imprese più efficienti, quelle con i costi marginali più bassi, sceglieranno di servire i mercati esteri attraverso società controllate.

Helpman, Melitz e Yeaple [2004] analizzano questa ipotesi utilizzando dati del 1994 relativi agli USA che includono informazioni sulle controllate estere di IMN USA per diversi settori e paesi ospiti. In primo luogo, essi stimano per l'insieme dei settori una regressione del rapporto tra esportazioni USA e vendite di controllate USA, che include tra le variabili indipendenti una misura del grado di eterogeneità nella produttività delle imprese. Per costruire una misura settoriale di tale eterogeneità, si avvalgono di informazioni sulla distribuzione delle imprese per dimensioni (ciò è possibile, in quanto il loro modello teorico postula una mappatura uno a uno tra la distribuzione della produttività e della dimensione). Essi dimostrano che differenti misure della dispersione della dimensione hanno un significativo effetto positivo sulle vendite delle controllate in rapporto alle esportazioni. Ciò implicherebbe, quindi, che i settori con un più alto grado di eterogeneità nella produttività tendono ad avere una più elevata quota di fatturato delle controllate estere in rapporto alle esportazioni.

Passando ad un'analisi a livello d'impresa, Helpman, Melitz e Yeaple [2004] stimano il loro modello predittivo associando l'efficienza delle imprese con le loro attività estere. Essi classificano le imprese USA secondo la produttività del lavoro e, controllando per l'intensità di capitale e per settore, riscontrano effettivamente che le imprese più produttive effettuano IDE, le meno produttive non svolgono alcuna attività internazionale e quelle che si trovano nel mezzo sono imprese esportatrici non multinazionali. La maggiore produttività delle IMN rispetto alle imprese esportatrici è pari al 15%. Tali risultati sono coerenti con quelli di altri studi che effettuano comparazioni tra IMN e imprese nazionali e che saranno analizzati nei capitoli 5 e 7.

3. DETERMINANTI DI PAESE DEGLI IDE

Il successivo quesito, di particolare rilevanza, è: quali caratteristiche del paese di destinazione, ma anche di origine, sono importanti nel determinare gli IDE? Perché alcuni paesi sono più attrattivi per le multinazionali – in modo aggregato, in particolari settori e per particolari paesi di origine – rispetto ad altri?

Il primo fatto stilizzato da rilevare è che la relazione tra flussi di IDE e caratteristiche dei vari paesi è molto ben approssimata dal modello gravitazionale che collega gli IDE bilaterali tra i paesi i e j al reddito di ciascun paese, alla distanza tra di essi, ed eventualmente anche ad altri fattori «bilaterali» come la lingua comune o un confine comune⁷. Alcuni autori tra cui Shatz [2003] e Ekholm [1998], utilizzando una varietà di differenti insiemi di dati, hanno riscontrato che circa il 60% della variazione tra i paesi nell'attività delle controllate può essere spiegata da un modello di gravità. Anche se questo costituisce un utile *benchmark*, relazioni molto simili si riscontrano per quasi tutti i tipi di interazioni economiche spaziali, come per esempio i flussi commerciali, le telecomunicazioni, le partecipazioni azionarie all'estero e il trasferimento di tecnologia. Il compito dei lavori empirici sugli IDE consiste pertanto nell'andare oltre la relazione di gravità e identificare le determinanti degli IDE relativamente ad altre forme di attività economiche internazionali come il commercio.

I primi studi in quest'area non si sono basati direttamente su teorie formali, ma sono stati motivati dalle idee associate al paradigma OLI (vedi cap. 2). Con l'incorporazione delle imprese multinazionali nei modelli di equilibrio generale del commercio internazionale, dalla metà degli anni '80 in poi, è diventato possibile basare gli studi empirici su predizioni teoriche in ordine al rapporto tra l'attività delle IMN e le caratteristiche dei paesi di origine e di quelli ospiti. Come detto in precedenza, vi sono due distinte ragioni per cui un'impresa decide di investire all'estero. Primo, per evitare i costi connessi al commercio internazionale servendo direttamente un mercato attraverso una controllata (IDEO). Secondo, per sfruttare le differenze internazionali nei prezzi dei fattori frazionando il processo di produzione su base geografica (IDEV). Queste due teorie forniscono, in alcuni casi, predizioni contrastanti, specialmente in ordine agli effetti di alcune caratteristiche specifiche dei paesi o delle relazioni bilaterali tra paesi. Per esempio, mentre la teoria degli IDEO predice che vi è una relazione positiva tra il volume di IDE e il grado di similarità nelle dotazioni relative di fattori tra i paesi di origine e quelli ospiti, la teoria degli IDEV predice che vi è una relazione negativa. Mentre la teoria degli IDEO predice che gli IDE aumentano con l'aumentare dei costi commerciali, la teoria degli IDEV predice che essi diminuiscono con l'aumentare dei costi commerciali.

⁷ I modelli gravitazionali sono ampiamente usati per analizzare i flussi commerciali bilaterali, e sono stati utilizzati anche per altre interazioni, come le partecipazioni azionarie estere. Anderson [1979] è stato il primo a formulare una base teorica per il modello gravitazionale del commercio internazionale. Il rapporto tra le teorie neoclassiche e le nuove teorie del commercio internazionale è stato più recentemente analizzato da Deardorff [1998] e Feenstra, Markusen e Rose [2001].

Ciò pone chiaramente dei problemi sia per il ricercatore, sia per l'interpretazione di molti dei risultati degli studi in materia. Questi si dividono essenzialmente in tre approcci. Il primo si limita ad accettare che i dati contengano entrambi i tipi di investimenti, e che qualunque regressione generi come risultato un qualche tipo di effetto medio. Questo è l'approccio prevalente, e costituisce inevitabilmente la base della maggior parte dei risultati che riportiamo in questo paragrafo. Il secondo consiste nel cercare di suddividere i dati, utilizzando qualche caratteristica osservabile, tra investimenti orizzontali e investimenti verticali. Ciò non è generalmente possibile, a parte qualche lavoro basato su dati USA e di cui daremo conto più oltre in questo stesso paragrafo. Il terzo approccio consiste nel cercare di stimare un modello che comprenda entrambe le teorie; approcci di questo tipo saranno oggetto del paragrafo 4.

Nel seguito tratteremo distintamente i seguenti aspetti: i costi del commercio internazionale e di trasporto, la tassazione, i costi di produzione e le dotazioni di fattori, la dimensione del mercato.

Costi e barriere commerciali

I costi del commercio internazionale e i vari tipi di barriere commerciali sono variabili critiche per spiegare il modello degli IDE. Il livello di tali costi varia sia tra coppie di paesi sia tra i settori: nello schema dell'equazione [1] queste sono le variabili X_{ij}^b . Per quanto concerne le variazioni dei costi commerciali per i diversi settori, è chiaro che gli IDE in attività di servizi come il credito, i servizi alle imprese o gli alberghi sono motivati in gran parte da costi di transazione così alti da rendere praticamente impossibile il commercio internazionale di tali servizi.

Diversi studi analizzano l'effetto congiunto di una serie di variabili che tengono conto degli effetti dei costi di trasporto e delle barriere tariffarie e non tariffarie in ordine alla scelta di servire un determinato mercato attraverso esportazioni o vendite di controllate [per esempio Brainard 1997; Carr, Markusen e Maskus 2001; Markusen e Maskus 2001; 2002; Yeaple 2003]. Tali studi si basano su dati a livello di settore per gli USA e considerano le attività delle IMN USA nei mercati esteri e le attività delle IMN estere negli USA. Essi pervengono a un risultato comune, e cioè che la produzione delle controllate tende ad aumentare relativamente alle esportazioni con il crescere dei costi di trasporto e di altre barriere commerciali. Brainard [1997] (vedi quadro 4.1) e Yeaple [2000], per esempio, pervengono a risultati significativamente coerenti sul fatto che i costi di trasporto e i dazi doganali hanno effetti positivi sulla quota delle vendite estere totali (di imprese estere negli USA o delle imprese USA in paesi terzi) rappresentata dalle vendite di controllate⁸. Questi risultati sono in linea con le predizioni della teoria in ordine agli IDEO.

⁸ In Brainard [1997], i costi di trasporto sono misurati come rapporto tra il costo del nolo e dell'assicurazione e il valore delle importazioni dichiarato dagli importatori allo US Bureau of the Census. I dazi doganali, misurati come tassi ad valorem, sono stati attinti da una banca dati del GATT [vedi pp. 526-527].

È questo un contesto in cui è ancora una volta importante distinguere le due fasi della decisione di investire all'estero: la decisione di investimento in sé e il livello delle attività estere. Per esempio, in un'analisi probit condotta da Brainard sulla presenza o meno di attività di controllate in un determinato settore o paese, il coefficiente stimato dei costi di trasporto è risultato non significativo oppure, nel caso di IDE in entrata negli USA, significativo ma con il segno sbagliato. Tale risultato è simile a un altro ottenuto da Ekholm [1998]. Utilizzando una misura dei costi commerciali che varia soltanto in funzione dei settori, Ekholm stima l'effetto dei costi di trasporto sia sulla probabilità di osservare l'esistenza di vendite di controllate sia sull'importanza relativa delle vendite di controllate sul totale del fatturato estero, a condizione che si sia riscontrata la presenza di attività di controllate. I costi di trasporto hanno un effetto positivo sull'importanza relativa delle vendite di controllate, ma nessun effetto sulla probabilità di riscontrare attività di controllate. Una possibile interpretazione di tali risultati è che è più probabile che vengano costituite controllate estere se esse sono già presenti nel mercato attraverso esportazioni, e una volta che questa decisione sia stata assunta, quanto più è costoso servire un mercato estero attraverso esportazioni tanto più è grande l'importanza relativa delle vendite di controllate.

Un'importante fonte di costi commerciali è rappresentata dalle barriere commerciali artificiali, e l'aggiramento dei dazi doganali («tariff jumping») come motivazione degli IDE ha formato oggetto di specifico esame in diversi recenti studi⁹. In generale, tali studi evidenziano che l'aggiramento dei dazi doganali è un'importante motivazione degli investimenti negli USA e nell'UE. Per esempio, Barrell e Pain [1999b] esaminano le determinanti dei flussi aggregati di IDE giapponesi sia nell'Unione Europea sia negli USA negli anni '80. Essi riscontrano che gli IDE giapponesi in un determinato paese sono fortemente influenzati dalla rilevanza delle misure di protezione commerciale di quel paese e, in particolare, dalla rilevanza delle sue attività antidumping. Blonigen e Feenstra [1997], che hanno utilizzato dati settoriali aggregati sugli IDE giapponesi negli USA nel periodo 1980-1988, hanno riscontrato che gli IDE giapponesi si sono dimostrati molto sensibili sia alle effettive misure antidumping sia alla minaccia di tali misure. Essi hanno inoltre riscontrato che gli investimenti ex novo hanno un effetto negativo sulla minaccia di introdurre misure protezionistiche in futuro, e ciò implica che gli IDE giapponesi negli USA potrebbero aver attenuato il protezionismo contro le importazioni giapponesi.

Sebbene questi studi risentano del fatto di essere basati su dati aggregati, i loro risultati sono in parte confermati dalle evidenze a livello di impresa¹⁰. L'effetto delle misure antidumping è studiato da Belderbos [1997] e da Blonigen, Tomlin e Wilson [2002b] che sono riusciti a creare una banca dati che unisce informazioni sugli IDE a livello di impresa e sui procedimenti antidumping in cui tali

⁹ Usiamo la familiare definizione di *tariff jumping* per indicare gli IDE effettuati allo scopo di aggirare tutti i tipi di barriere commerciali originate da politiche pubbliche.

¹⁰ Dati aggregati a livello nazionale nel caso di Barrell e Pain [1999b] e a livello settoriale nel caso di Blonigen e Feenstra [1997].

imprese sono state coinvolte. Belderbos [1997] si focalizza sugli IDE giapponesi negli USA e nell'Unione Europea relativi a 36 prodotti elettronici e riscontra che l'aggravamento delle barriere doganali è una determinante molto importante degli IDE. Blonigen, Tomlin e Wilson [2002b] utilizzano una più ampia serie di dati che includono informazioni sugli IDE di imprese non giapponesi e per una più vasta gamma di prodotti, e riscontrano che gli effetti sugli IDE dei dazi antidumping USA sono molto minori. Tali analisi indicano che un incremento dei dazi antidumping di 10 punti percentuali fa aumentare la probabilità di IDE di 0,8 punti percentuali. La differenza nei risultati è dovuta in gran parte al fatto che le imprese giapponesi hanno esperienza di operazioni estere ed è quindi più probabile che reagiscano con IDE rispetto ad altre imprese colpite da dazi antidumping.

Abbiamo menzionato in precedenza le opposte predizioni in ordine agli effetti dei costi commerciali sugli investimenti orizzontali e verticali. I risultati descritti fin qui sono basati su dati che includono entrambi i tipi di investimenti e che non distinguono tra di essi. Dato che gli IDEO rappresentano la quota più elevata dei flussi di IDE, specialmente negli USA, che sono il paese più diffusamente analizzato, è molto probabile che il modello osservato caratterizzi le decisioni di imprese che effettuano IDEO.

Per comprendere gli effetti dei costi commerciali sugli IDEV, è necessario lavorare su dati in cui sia possibile distinguere tra i due tipi di investimenti. Un modo di distinguerli è quello di valersi delle informazioni sulla destinazione del fatturato delle controllate, in quanto gli IDEO sono finalizzati a servire i mercati locali e gli IDEV a generare esportazioni dai paesi ospiti. I dati USA sulle multinazionali forniscono queste informazioni e sono stati utilizzati da diversi autori.

Markusen e Markus [2001] scompongono le vendite totali delle controllate in vendite destinate ai mercati locali e vendite destinate alle esportazioni, e considerano i differenti ruoli dei costi del commercio internazionale per ciascun tipo di investimento. Essi riscontrano una relazione positiva tra i costi commerciali relativi ai paesi ospiti e le vendite delle controllate destinate ai mercati locali, e ciò è coerente con la teoria degli IDEO. Per analizzare gli IDEV, prendono in esame gli effetti dei costi commerciali sulle esportazioni delle controllate. Contrariamente alle aspettative, la relazione stimata tra i costi commerciali del paese ospite e le esportazioni delle controllate nel paese di origine dell'IMN (gli USA) è positiva e significativa¹¹. Interviene qui probabilmente un fattore di complicazione in quanto spesso gli IDE possono avere come obiettivo la creazione di una piattaforma per le esportazioni, ossia investimenti orizzontali che mirano a mercati regionali piuttosto che nazionali. La teoria suggerisce che investimenti di questo tipo saranno molti se i costi commerciali sono elevati per entrare nella regione e bassi al suo interno. Markusen e Markus [2001] cercano di analizzare questo aspetto classificando ulteriormente i loro dati sulle IMN USA a secondo che le controllate esportino principalmente negli USA o in altri paesi. Tuttavia, poiché le caratteristiche del paese di origine variano di poco nei dati disponibili, essi

¹¹ Markusen e Markus [2001] usano dati aggregati per paese, senza considerare gli effetti a livello settoriale.

non sono in grado di generare alcun risultato aggiuntivo sugli effetti dei costi commerciali relativi al paese di origine.

A conforto della teoria, l'attesa relazione negativa tra IDEV e costi commerciali emerge in studi che utilizzano serie di dati relativi soprattutto agli anni '90 (quando gli IDEV sono diventati una componente importante degli IDE), che controllano per le differenze settoriali e si avvalgono di misure accurate delle attività verticali delle controllate estere. Hanson, Mataloni e Slaughter [2001] isolano in particolare un indice che riflette la possibile natura verticale degli IDE. È il rapporto tra le importazioni delle controllate dalle case madri per l'ulteriore impiego nel processo produttivo e il totale delle vendite delle controllate, che chiamano misura degli IDE finalizzati all'*outsourcing*¹². Essi riscontrano che questa misura è influenzata negativamente dai costi commerciali. L'effetto negativo sull'indice degli IDE finalizzati all'*outsourcing* significa proprio che costi commerciali più elevati fanno aumentare i costi di importazione di input intermedi, rendendo le controllate meno competitive come fornitori del mercato mondiale e di quello del paese di origine.

Riepilogando, vi è un'ampia evidenza che i costi del commercio internazionale, siano essi costituiti da costi di trasporto, barriere commerciali o anche dalla minaccia di barriere commerciali, inducono le imprese a effettuare IDE e a servire i mercati esteri attraverso produzione locale anziché mediante esportazioni. Questi risultati riflettono il fatto che gli IDE mondiali sembrano essere prevalentemente di tipo orizzontale. Tuttavia, quando è possibile individuare accuratamente gli IDE prevalentemente di tipo verticale, i costi commerciali hanno l'effetto opposto sugli IDE, in linea con le predizioni della teoria.

Differenziali fiscali e politiche volte ad attrarre gli Ide

Si potrebbe essere portati a ritenere che le imposte sulle società abbiano un effetto chiaro e inequivocabile su tutti i tipi di IDE, nel senso che bassi livelli di tassazione incoraggino l'afflusso di investimenti. In realtà, le cose non sono così semplici. In teoria, le imposte pagate non dipendono soltanto dalle aliquote medie delle imposte sulle società, ma da aspetti particolari del sistema fiscale e dalla possibilità che le multinazionali trasferiscano profitti tra giurisdizioni fiscali diverse attraverso i prezzi di trasferimento e in altri modi. Quanto ai lavori empirici, si è già visto, nel quadro 4.1, che lo studio di Brainard [1997] ha evidenziato un effetto perverso (sebbene non significativo), nel senso che un'elevata imposizione fiscale sulle società riduce le esportazioni in rapporto alle vendite di controllate.

Tratteremo questi aspetti in dettaglio nel capitolo 8, limitandoci qui a una brevissima sintesi. Mentre alcuni precedenti studi teorici sono pervenuti alla conclusione che i differenziali fiscali hanno soltanto un effetto trascurabile sul modello degli IDE [Brainard 1997; Wheeler e Mody 1992], lavori più recenti

¹² Hanson, Mataloni e Slaughter [2001] considerano anche le strategie delle imprese, distinguendo a secondo che esse svolgano nel paese ospite attività di distribuzione o di produzione.

– basati tipicamente su dati più disaggregati e su informazioni sulla tassazione maggiormente dettagliate – hanno attribuito all'imposizione fiscale un peso maggiore. Hines [1999], nella sua rassegna degli studi empirici, conclude che «il lavoro econometrico degli ultimi 15 anni fornisce ampia evidenza sulla sensibilità del livello e della localizzazione degli IDE ai regimi fiscali». Egli suggerisce che un'elasticità di $-0,6$ degli IDE rispetto alle imposte è il risultato tipico a cui pervengono gli studi. L'evidenza dimostra, inoltre, che negli ultimi anni la sensibilità rispetto alle imposte è aumentata, come ci si dovrebbe aspettare se fosse aumentata l'importanza degli IDEV, che non sono vincolati a servire uno specifico mercato.

Devereux e Griffith [1998] sottolineano che i differenziali fiscali influenzano principalmente la scelta in ordine alla localizzazione dell'investimento, dopo che sia stata assunta la decisione di effettuarlo. Per esempio, dalla loro analisi sulle scelte di localizzazione delle IMN USA emerge che le differenze nell'aliquota media effettiva di tassazione giocano un ruolo significativo, a condizione che l'impresa abbia già deciso di investire nell'UE.

Oltre alla tassazione, le politiche pubbliche hanno fatto ricorso a un'ampia gamma di strumenti, con differenti gradi di successo, per cercare di attrarre gli investimenti. L'esperienza irlandese al riguardo è oggetto del capitolo 6, mentre il capitolo 8 analizza il problema nel suo complesso.

Costi di produzione e dotazioni di fattori

L'evidenza sul ruolo dei differenziali nei costi di produzione come determinanti degli IDE è alquanto difforme. È questo un altro caso in cui le predizioni teoriche per gli IDEO e gli IDEV sono differenti. Si presume che gli IDEO siano tanto più rilevanti quanto più sono simili il paese ospite e quello di origine. Per converso, si presume che gli IDEV aumentino con l'aumentare delle differenze nelle dotazioni e nei costi dei fattori, dato che è proprio a questo aspetto che guardano gli investitori.

Gli studi empirici che basano esplicitamente le loro specificazioni su ipotesi derivate da modelli di equilibrio generale hanno tipicamente utilizzato misure delle differenze nelle dotazioni relative dei fattori anziché differenziali nei costi di produzione. Brainard [1993] utilizza dati USA per verificare se l'attività multinazionale aumenta con l'aumentare delle differenze nelle dotazioni relative dei fattori. Ella riscontra, invece, che i volumi totali delle vendite delle controllate (per l'attività bilaterale tra una coppia di paesi) sono spiegate dalle similarità anziché dalle differenze nelle dotazioni relative dei fattori. In Brainard [1997] (vedi quadro 4.1) la variabile $pwgdp_{ij}$ è il valore assoluto della differenza del PIL per occupato tra i paesi i e j . Un elevato valore di questa variabile riflette le differenze nella dotazione dei fattori, e vediamo che ha un coefficiente positivo, essendo associata a elevate esportazioni anziché alle vendite delle controllate.

La differenza nella disponibilità di lavoro qualificato sembra invece che abbia un effetto positivo. Carr, Markusen e Maskus [2001] rilevano che le vendite di controllate sono tanto più elevate quanto maggiore è la differenza nell'offerta relativa di lavoro qualificato tra il paese di origine e quello ospite. Ekholm [1997]

riscontra analogamente che la produzione estera aumenta con l'aumentare della dotazione relativa di lavoro qualificato nel paese di origine. Questo approccio è stato esteso da Yeaple [2003] che utilizza una specificazione empirica simile agli studi precedenti per analizzare congiuntamente l'abbondanza di fattori a livello paese e le intensità dei fattori a livello specifico di settore, in particolare l'intensità di lavoro qualificato (cioè per studiare un'interazione del tipo $X^b \cdot X_j$). Egli riscontra che l'effetto sulle vendite delle controllate dell'abbondanza relativa di lavoro qualificato nel paese ospite dipende dalle caratteristiche dei settori: gli investimenti delle IMN in settori ad alta intensità di lavoro qualificato tendono a dirigersi verso paesi che dispongono di tale fattore in quantità relativamente abbondanti.

Vari studi hanno incluso misure dei differenziali nel costo del lavoro come fattore esplicativo degli IDE [per esempio, Braunerhjelm 1994; Hatzius 1997; Kravis e Lipsey 1982; Swedenborg 1979; Wheeler e Mody 1992]. L'evidenza su questo punto non è chiara: alcuni studi non trovano alcun effetto dovuto ai differenziali nel costo del lavoro, mentre altri ne trovano. Un problema che influisce su alcuni di questi studi è che la misura utilizzata per il costo del lavoro non tiene conto delle differenze di produttività. Alle imprese valutano infatti il costo del lavoro per unità di prodotto in diverse località quando decidono dove investire. Ciò significa che un effetto positivo del costo del lavoro sugli IDE può essere ancora coerente con il fatto che le imprese sono attratte da bassi costi *unitari* del lavoro. Inoltre, nessuno di tali studi è in grado di distinguere tra costo del lavoro qualificato e non qualificato. Anche se è probabile che le attività delle controllate siano caratterizzate da una minore intensità di lavoro qualificato rispetto alle attività della società madre, è comunque improbabile che le IMN intraprendano attività attraverso proprie controllate in paesi che hanno una disponibilità molto scarsa di lavoro qualificato, che sono anche i paesi con i costi medi del lavoro più bassi [cfr. Markusen 2002]¹³.

Dimensioni del mercato

Le dimensioni del mercato, come postulato dalla teoria, inducono un aumento della produzione delle controllate di IMN. Quanto più è grande il mercato ospite, tanto maggiore è la probabilità che le IMN potranno recuperare i costi fissi dei loro insediamenti esteri. Brainard [1997], Carr, Markusen e Maskus [2001], Ekholm [1998] e Markusen e Maskus [2001; 2002] forniscono varie stime dell'elasticità del fatturato delle controllate estere rispetto alla dimensione del mercato. Queste elasticità variano per i diversi studi e in funzione della misura utilizzata in ordine alle dimensioni del mercato, ma sono invariabilmente elevate. Per esempio, Brainard [1997] nella sua analisi delle attività estere delle IMN USA stima un'elasticità delle vendite delle controllate estere rispetto al PIL del paese ospite pari a 0,6, mentre la corrispondente elasticità per le esportazioni USA è

¹³ Questa interpretazione è supportata dai risultati presentati da Markusen e Maskus [2001]. Essi riscontrano che gli IDE degli USA sono attratti da paesi che hanno una relativa abbondanza di lavoro qualificato.

stimata in 0,7. Markusen e Maskus [2002] pervengono a un valore dell'elasticità delle vendite di controllate destinate al mercato locale rispetto al PIL del paese ospite pari a 1,6, mentre l'elasticità delle vendite delle controllate destinate all'esportazione è pari a 1,1.

In base alla teoria, ci aspettiamo che sugli IDE influiscano anche le dimensioni relative del mercato del paese di origine e di quello ospite. In particolare, i modelli di IDEO predicono che le IMN tendono a rimpiazzare le imprese esportatrici nazionali con imprese multinazionali quando i mercati nazionali hanno dimensioni simili. Questa predizione è stata supportata da diversi studi. Per esempio, Carr, Markusen e Maskus [2001] studiano gli effetti delle dimensioni e delle differenze dimensionali. Essi pervengono a un valore dell'elasticità delle vendite delle controllate estere rispetto alla somma dei PIL dei paesi di origine e ospite pari a 5,35, il che implica che un aumento dell'1% del reddito reale aggregato nei due paesi porta a un incremento del 5,35% delle vendite delle controllate. Inoltre, il grado di similarità dei PIL del paese di origine e del paese ospite ha un impatto positivo sul volume dell'attività multinazionale.

4. IMPORTANZA RELATIVA DEGLI IDE ORIZZONTALI E VERTICALI

Sulla base degli studi menzionati nel precedente paragrafo, vi sono solide evidenze che portano a ritenere che l'accesso ai mercati esteri attraverso controllate estere rappresenta una forte motivazione degli IDE. L'evidenza sul ruolo giocato dai differenziali nei costi di produzione e dalle differenze nelle dotazioni relative dei fattori è, d'altro lato, molto difforme. Ciò ha portato taluni ricercatori a trarre la conclusione che gli IDEO siano prevalenti e più importanti degli IDEV. Altre evidenze che vanno nella stessa direzione sono costituite dal fatto che la principale quota delle vendite delle controllate sembra essere destinata ai mercati locali. In altri termini, il fatturato delle controllate estere dipende fortemente dalle vendite locali. Secondo dati dell'UNCTAD, negli anni '80 e '90 le quote di esportazioni delle controllate estere rispetto alle vendite totali sono state mediamente pari a un quinto [UNCTAD 1998, tab. I.5].

Un supporto rilevante alla conclusione che gli investimenti orizzontali siano quantitativamente più importanti di quelli verticali viene da studi che hanno cercato di testare in un quadro analitico congiunto un modello contro l'altro, in particolare il cosiddetto modello del capitale di conoscenze. Il lavoro più conosciuto con queste caratteristiche è quello di Markusen e Maskus [2002] che utilizza un panel (1986-1994) di dati di paese sulle attività delle IMN USA e di controllate estere ubicate negli USA (si veda anche Carr, Markusen e Maskus [2001]). Questo lavoro trova in genere che il ruolo degli IDE orizzontali è più importante, per quanto le stime siano ancora una volta contraddittorie per quanto riguarda il ruolo del differenziale nei costi e nelle dotazioni dei fattori produttivi tra paesi. Questi risultati contraddittori hanno portato alcuni ricercatori a ri-stimare il modello utilizzando differenti specificazioni e/o serie di dati,

includendo coppie di paesi in cui gli USA non sono né paese di origine né paese ospite [per esempio, Blonigen, Davies e Head 2002a; Braconier, e Ekholm 2002; Braconier, Norbäck e Urban 2003]. Alcuni di tali modelli supportano il modello orizzontale, mentre nessuno di essi presenta risultati che supportino il modello verticale degli IDE rispetto a quello orizzontale¹⁴.

Markusen e Maskus [2002] svolgono anche un test formale del modello del capitale di conoscenze – che integra entrambi i tipi di motivazioni degli IDE – confrontandolo con modelli di IDE puramente orizzontali e puramente verticali. Essi riscontrano che il modello integrato fornisce risultati migliori di un modello di IDEV, ma non di un modello di IDEO, e concludono che il modello di IDE puramente orizzontale è altrettanto valido del modello integrato nello spiegare il modello degli IDE, mentre il modello di IDE verticali è chiaramente scartato a favore sia del modello integrato sia del modello di IDE puramente orizzontale. Nonostante la maggior parte degli IDE siano effettivamente orizzontali, sorprende tuttavia che le analisi empiriche non catturino il ruolo delle caratteristiche del mercato dei fattori, soprattutto visto il recente aumento degli investimenti dai paesi industrializzati verso i paesi in via di sviluppo e la crescita di processi di delocalizzazione delle fasi produttive ad alta intensità di lavoro. In realtà la quasi totalità delle valutazioni empiriche sul ruolo dei costi dei fattori come determinanti degli IDE si basano su dati a sezioni incrociate per gli ultimi anni '80 e dati originati da panel per il periodo 1986-1994. Questi studi, pertanto, non riflettono il boom degli afflussi di IDE nei paesi in via di sviluppo verificatosi dall'inizio degli anni '90 in poi. Hanson, Mataloni e Slaughter [2001] sottolineano che le caratteristiche degli IDE negli anni '90 sono state molto diverse che in passato¹⁵ e sostengono che l'importanza degli IDE verticali nell'attività multinazionale sta crescendo e che gli IDE verticali osservati hanno una chiara dimensione regionale e settoriale. Le controllate delle IMN USA sono concentrate nell'America del Nord e in varie economie emergenti, e in settori che comportano mansioni separabili sia di alto sia di basso contenuto di qualificazione professionale.

Alcuni studi hanno adottato la strategia di cercare di separare le osservazioni che si dovrebbe presumere siano più strettamente correlate agli IDEV, per verificare se la teoria degli IDEV trovi conferma quando vengano utilizzate solo tali osservazioni. Utilizzando dati relativi a IMN USA, Brainard [1993] e Markusen e

¹⁴ La loro evidenza sull'accresciuta importanza della frammentazione internazionale della produzione è coerente con i risultati di Hummels, Ishii e Yi [2001]. Hummels, Ishii e Yi stimano che alla specializzazione verticale del commercio sia attribuibile una quota dell'ordine del 30% delle esportazioni mondiali e che tale quota sia cresciuta di ben il 40% negli ultimi 25 anni.

¹⁵ Blonigen, Davies e Head [2002a] specificano le differenze nelle dotazioni relative di lavoro qualificato come differenze assolute e sostengono che questo consente loro di scartare il modello del patrimonio di conoscenze a favore del modello orizzontale. Braconier e Ekholm [2002] mettono insieme dati relativi agli USA con dati sulle attività delle controllate estere di imprese svedesi, includendo in tal modo osservazioni in cui il paese di origine è piccolo e con ampia disponibilità di lavoro qualificato. Braconier, Norbäck e Urban [2003] usano un serie di dati ancora più ampia e specificazioni alquanto diverse delle variabili relative al lavoro qualificato e alla dimensione. I loro risultati forniscono maggiore supporto al modello del patrimonio di conoscenze.

Maskus [2001] trovano qualche conferma della rilevanza delle considerazioni in ordine al mercato dei fattori come determinanti degli IDE quando suddividono la produzione delle controllate in vendite locali e esportazioni.

Quindi, anche se l'evidenza empirica indica che gli IDEV non rappresentano una quota importante degli IDE mondiali, essa suggerisce tuttavia che gli IDEV giocano un ruolo e che tale ruolo è probabilmente crescente. Abbiamo già visto nel paragrafo 2 che è molto più difficile isolare gli effetti delle differenze nel costo dei fattori che quelli di altre variabili come la dimensione del mercato. È quindi probabile che l'importanza degli IDEV sia ancora sottovalutata, tenuto conto delle caratteristiche dei dati dettagliati disponibili per l'analisi empirica.

5. ALTRI FATTORI CHE INFLUENZANO LA LOCALIZZAZIONE DEGLI IDE

La maggior parte dei lavori analizzati in questo capitolo studia le determinanti fondamentali esaminate nei modelli teorici del capitolo 3. Tuttavia, vi sono altri fattori che hanno importanti effetti sui *trade-off* tra i costi e i benefici degli investimenti esteri e che sono importanti determinanti della localizzazione degli IDE. Ne consideriamo due: l'integrazione regionale e l'agglomerazione e lo «herding» dei progetti di IDE.

Integrazione regionale

I processi di integrazione regionale forniscono un esperimento naturale e molto utile per analizzare le determinanti della localizzazione degli IDE. La riduzione dei costi commerciali interni associata all'integrazione regionale può influenzare i volumi e le caratteristiche degli IDE sia verso l'area integrata sia al suo interno. L'incremento dell'effettiva dimensione del mercato conseguente all'integrazione regionale dovrebbe, secondo la teoria, far aumentare gli IDEO in entrata nell'area. Tuttavia, tra i paesi che fanno parte dell'area integrata, la diminuzione dei costi del commercio internazionale all'interno dell'area potrebbe scoraggiare gli IDEO e favorire gli IDEV, soprattutto quando l'area è tra paesi con un diverso livello di reddito. L'integrazione regionale può anche far sì che mercati prima segmentati su base nazionale divengano integrati, ciò che può a sua volta riflettersi sulla struttura del mercato, sull'organizzazione delle imprese e sull'attrattività delle operazioni di M&A. È inoltre presumibile che tali effetti siano diversi a seconda delle caratteristiche dell'integrazione regionale. Alcune sono costituite da paesi con economie e dotazioni di fattori relativamente simili (l'UE), altre da paesi con importanti differenze nelle dotazioni di fattori (il NAFTA).

Vari studi hanno affrontato queste tematiche nel contesto del NAFTA. Secondo Blomström e Kokko [1997b], il NAFTA ha avuto effetti significativi sulla localizzazione dell'attività multinazionale degli USA. In linea con le predizioni della teoria degli IDEO, le attività delle controllate in Canada sono diventate meno importanti in rapporto alle esportazioni USA dirette in Canada a seguito del più agevole accesso al mercato conseguente all'accordo di libero commercio tra i due

TAB. 4.3. Distribuzione degli stock di IDE in entrata nell'ambito dell'UE

	1980		1990		1999	
	A	B	A	B	A	B
Austria	4,0	1,7	6,2	1,5	11,2	1,4
Belgio-Lussemburgo	5,9	4,0	28,3	8,1	108,3	11,0
Danimarca	6,3	2,3	6,9	1,3	20,9	2,3
Finlandia	1,1	0,3	3,8	0,7	14,5	1,0
Francia	3,4	12,3	8,4	12,1	17,1	11,0
Germania	4,0	19,9	7,3	15,5	13,7	13,7
Grecia	11,3	2,5	16,9	1,9	17,7	1,4
Irlanda	19,5	2,0	12,2	0,8	50,7	2,7
Italia	2,0	4,8	5,3	8,1	9,4	6,5
Paesi Bassi	11,1	10,4	23,6	10,3	50,1	13,0
Portogallo	12,8	0,6	15,3	0,7	21,2	1,2
Regno Unito	11,7	34,3	20,8	28,3	26,8	23,9
Spagna	2,4	2,8	13,4	9,1	20,5	6,8
Svezia	2,3	2,0	5,4	1,7	32,7	4,1
UE 15	5,3	100	11,0	100	22,2	100

Nota: A: IDE in entrata in percentuale del PIL; B: percentuale del totale degli IDE in entrata nell'UE.

Fonte: UNCTAD [2000; 2001].

paesi. Nel contempo, gli IDE USA nel Messico, che sono tipicamente verticali, sono rapidamente aumentati.

Quanto all'UE, il volume degli IDE in Europa è considerevolmente aumentato negli anni '90. Un rapido sguardo alla distribuzione degli IDE in Europa evidenzia che i grandi paesi europei – Regno Unito, Germania e Francia – ne hanno attratto la quota prevalente. Tuttavia, come si può vedere nella tabella 4.3, il loro ruolo dominante come destinatari di IDE è diminuito nel tempo, mentre alcuni piccoli paesi hanno registrato considerevoli aumenti negli afflussi di IDE. In particolare, ciò sembra si sia verificato per il Regno Unito e la Germania. Nel 1980 il Regno Unito rappresentava circa il 34% del totale degli afflussi di IDE nell'UE, mentre nel 1999 il corrispondente valore è stato pari a circa il 24%. Per la Germania, tale valore era pari a circa il 20% nel 1980 e a circa il 14% nel 1999. Per converso, il Belgio-Lussemburgo, l'Irlanda e la Svezia sono diventati importanti paesi ospiti negli ultimi 10 anni, e sia la loro quota degli afflussi di IDE nell'UE sia il loro rapporto tra IDE e PIL riflettono tale andamento. Anche la quota dell'Italia è aumentata dall'inizio degli anni '80, ma per il nostro paese il peso degli stock di FDI rispetto al PIL continua a rimanere più basso che per la media europea. In virtù del loro accesso al mercato regionale, i piccoli paesi rappresentano per gli investitori esterni valide piattaforme per l'esportazione, specialmente se hanno costi dei fattori o aliquote fiscali più basse dei maggiori paesi della regione. L'Irlanda è l'esempio tipico di un piccolo paese che è diventato un'importante piattaforma per le IMN (in prevalenza USA) non appartenenti alla regione, per esportare nella regione. Un *case study* sull'Irlanda è oggetto del capitolo 6.

Una considerevole parte dell'aumento degli IDE in entrata in Europa riportati nella tabella 4.3 è dovuta, peraltro, a un aumento degli IDE intra-UE. Ciò sembra in contrasto con le predizioni teoriche, dato che gli IDE osservati sono prevalentemente di tipo orizzontale. Ma questo incremento è determinato principalmente

da un considerevole aumento del numero di fusioni e acquisizioni transnazionali. Esso riflette, quindi, il fatto che, a seguito dell'integrazione europea, vi è stata un'importante ristrutturazione nell'industria europea, e ciò ha comportato a sua volta ripercussioni in ordine alla localizzazione delle attività economiche all'interno dell'Europa [vedi Braunerhjelm *et al.* 2000].

Gli studi empirici che si occupano degli effetti dell'integrazione europea sugli IDE si sono anche focalizzati sugli IDE provenienti dall'esterno dell'Europa. Uno dei temi analizzati è se la più stretta integrazione tra i paesi europei abbia influito sulla propensione delle IMN non europee a investire nell'area. Vari studi hanno analizzato se la formazione della Comunità Europea e il programma per il Mercato Unico del 1992 abbiano influenzato gli IDE degli USA e giapponesi in Europa [per una rassegna di tali studi, vedi Blomström e Kokko 1997b]. La maggior parte degli studi conclude che gli IDE in Europa sono stati stimolati dall'aumentata integrazione europea. Per esempio, Barrell e Pain [1999a], che utilizzano dati delle bilance dei pagamenti per gli IDE degli USA in Europa negli anni 1978-1994, rilevano che il loro livello complessivo è stato più elevato nel periodo 1989-1994 che in quello 1978-1993, e attribuiscono questo effetto al programma per il Mercato Unico.

L'appartenenza alla Comunità Europea sembra che abbia portato a notevoli incrementi degli IDE per l'Irlanda, la Spagna e il Portogallo, ma non per la Grecia. Ciò è stato interpretato come evidenza che l'appartenenza all'UE interagisce con le istituzioni e le politiche nazionali nel determinare l'attrattività di un particolare paese per gli IDE non europei. La stessa conclusione sembra che si possa ritenere valida anche con riferimento agli effetti del MERCOSUR sugli IDE diretti in Argentina, Brasile, Paraguay e Uruguay. Secondo Blomström e Kokko [1997b], in tali paesi le politiche nazionali sono state più importanti dell'integrazione regionale nel determinare gli afflussi di IDE. Ciò implica che si deve essere prudenti nello stimare gli effetti dell'integrazione regionale. Infatti l'integrazione, oltre a ridurre le barriere commerciali interne, influenza anche le istituzioni e le politiche nazionali dei paesi membri.

Un altro aspetto dell'integrazione europea è la transizione in corso dei paesi dell'Europa centrale e orientale all'economia di mercato e l'allargamento a est dell'Unione Europea. È evidente che a partire dalla metà degli anni '90 vi è stato un forte incremento degli IDE verso i paesi dell'Europa centrale e orientale, forse allettati dalla prospettiva di una più forte integrazione con l'Europa occidentale [vedi, per esempio, Braconier e Ekholm 2002; Barba Navaretti, Haaland e Venables 2001]. Barba Navaretti, Haaland e Venables sottolineano la crescente importanza dell'Europa centro orientale nelle reti internazionali di produzione, come riflesso degli IDEV affluiti nella regione.

Agglomerazione ed effetti dimostrativi

Gli IDE sono incoraggiati dalla vicinanza ai clienti o da differenziali nei prezzi dei fattori. Anche la vicinanza a altre imprese può tuttavia giocare un ruolo nella localizzazione degli IDE. Gli economisti sono consapevoli da molto tempo dell'importanza dei benefici derivanti dall'agglomerazione per la localizzazione

delle imprese. I cluster settoriali, in cui le imprese beneficiano del fatto di essere situate vicine le une alle altre, possono nascere a seguito di *spillovers* di conoscenza, di grandi mercati di fattori specializzati, o di interconnessioni produttive, a monte e a valle, tra imprese clienti e imprese fornitrici. Inoltre, i nuovi studi di geografia economica hanno sviluppato nell'ultimo decennio basi microeconomiche che consentono di analizzare l'impatto degli effetti di agglomerazione sulle strutture settoriali e sul commercio internazionale [Fujita, Krugman e Venables 1999]. Questo ha inoltre favorito l'avvio di analisi empiriche sul ruolo dei benefici derivanti dall'agglomerazione per la localizzazione delle imprese in generale nonché per la localizzazione degli IDE. Nel capitolo 3 si è visto come la localizzazione delle IMN possa originare esternalità pecuniarie. Per analizzare gli effetti di agglomerazione sono stati seguiti vari differenti approcci empirici.

Uno dei primi contributi in questo campo è dovuto a Wheeler e Mody [1992], che hanno utilizzato caratteristiche del paese come la qualità delle infrastrutture, il grado di industrializzazione e il livello degli afflussi di IDE nel rispettivo mercato come misure dei fattori di agglomerazione. Essi hanno concluso che tali fattori sembrano essere importanti determinanti degli IDE in uscita dagli USA. Head, Ries e Swenson [1995; 1999] hanno utilizzato un approccio simile a quello di Wheeler e Mody per esaminare la localizzazione degli investimenti manifatturieri giapponesi negli USA negli anni '80. Al fine di tenere in considerazione il ruolo degli effetti di agglomerazione nel determinare la localizzazione, essi hanno incluso una variabile per misurare il numero delle imprese giapponesi appartenenti allo stesso settore già localizzate nella regione. La loro stima ha evidenziato per questa variabile un coefficiente positivo, che gli autori hanno assunto come evidenza dell'importanza delle economie di agglomerazione per la localizzazione degli IDE giapponesi negli USA.

Tuttavia, come sottolineato sia da Decoster e Strange [1993] sia da Barry, Görg e Strobl [2003b], anche in assenza di economie di agglomerazione, quali gli *spillovers* di conoscenza e le interconnessioni di mercato, gli investitori possono rivelare la tendenza a imitare le localizzazioni degli altri. Nel paese ospite le imprese estere devono tipicamente fronteggiare maggiori incertezze rispetto alle imprese nazionali, e possono pertanto essere fortemente incentivate a seguire gli investitori precedenti, in quanto la scelta della localizzazione viene interpretata come un segnale positivo della sua attrattività. Oltre alle economie di agglomerazione, le imprese possono cercare di insediarsi in prossimità l'una dell'altra soltanto per scopi «dimostrativi». Quando si analizzano le determinanti degli IDE può pertanto risultare difficile distinguere l'effetto delle economie di agglomerazione dagli effetti dimostrativi¹⁶.

Questo aspetto è sottolineato da Barry, Görg e Strobl [2003b], che cercano di separare l'agglomerazione da altri effetti studiando le attività di imprese manifatturiere di proprietà USA operanti in Irlanda. I loro risultati indicano che sia le

¹⁶ Né la *proxy* per i fattori di agglomerazione scelta da Wheeler e Mody [1992] né quella scelta da Head, Ries e Swenson [1995; 1999] consentono di distinguere tra le economie di agglomerazione e gli effetti dimostrativi.

economie di agglomerazione sia gli effetti dimostrativi sono importanti, particolarmente in termini dei segnali che il comportamento di imprese USA trasmette a altre imprese USA, mentre gli effetti di agglomerazione sono più importanti di quelli dimostrativi per le imprese operanti in settori high-tech.

Braunerhjelm e Svensson [1996] e Braunerhjelm *et al.* [2000] studiano la questione dell'agglomerazione in modo alquanto differente. Entrambi gli studi si basano su dati sulle IMN svedesi relativi agli anni '70, '80 e '90. Braunerhjelm e Svensson esaminano se un indice che misura il grado di specializzazione di un paese in un particolare settore influenzi la propensione di imprese estere appartenenti a tale settore a produrre in quel paese attraverso società controllate. Essi sostengono che tale indice tiene conto dei sistemi locali di supporto e delle reti in ambito settoriale, e può anche essere interpretato come una *proxy* degli *spillovers* di R&S intrasettoriali. Da un'analisi empirica che include anche una serie di altre caratteristiche del paese, risulta che quanto più è importante nel paese ospite il settore di cui fa parte l'impresa investitrice tanto più alta è la probabilità che un'impresa vi abbia costituito una controllata e tanto maggiore la produzione realizzata in loco dalla stessa.

Braunerhjelm *et al.* [2000] seguono la stessa linea di analisi, in quanto mirano a studiare l'impatto di una numerosa serie di caratteristiche del paese e di caratteristiche settoriali sulla localizzazione delle attività estere di IMN svedesi. Tali caratteristiche includono sia fondamentali determinanti economiche, come le dimensioni del mercato e i costi del lavoro, sia variabili relative alle politiche pubbliche. Lo studio perviene a risultati che supportano fortemente il ruolo degli effetti di agglomerazione a livello specifico di settore. Il modo in cui Braunerhjelm e Svensson [1996] e Braunerhjelm *et al.* [2000] costruiscono il modello per gli effetti di agglomerazione è tale che non sembrano esservi particolari motivi di perplessità in ordine al fatto se gli effetti rilevati siano reali effetti di agglomerazione o semplicemente effetti dimostrativi. Più dubbio è, invece, se la variabile *proxy* rifletta realmente le economie di agglomerazione oppure la forza del vantaggio comparativo basato sulle dotazioni relative di fattori o sulla tecnologia. Critiche analoghe valgono per diversi altri studi che seguono la stessa linea di ricerca, tra cui, per esempio, quelli di Barrell e Pain [1999a] e Devereux e Griffith [1998]. Infine, vi sono poi alcuni studi sull'acquisizione di tecnologie che sono collegati all'analisi del ruolo delle economie di agglomerazione. L'acquisizione di tecnologie si riferisce al caso in cui un'impresa investe all'estero per accedere a tecnologie estere. Vi sono differenti modi in cui un'impresa può accedere a fonti di tecnologia estera attraverso una controllata estera. Uno di essi consiste nell'ubicare una controllata estera in prossimità di imprese estere con tecnologie avanzate, cioè nei cosiddetti «centri di eccellenza». La controllata estera potrebbe così beneficiare di *spillovers* di conoscenza, che potrebbero essere trasferiti anche a altre unità della multinazionale. L'alternativa potrebbe essere l'acquisizione diretta di un'impresa estera tecnologicamente avanzata, nel qual caso la conoscenza dovrebbe essere trasferita solo all'interno dell'impresa. Kogut e Chang [1991] e Neven e Siotis [1995], sulla base di un'analisi, rispettivamente, degli investimenti giapponesi negli USA e degli investimenti USA e giapponesi

nell'UE, concludono che l'intensità di R&S (a livello settoriale) nel paese ospite ha un impatto positivo sugli IDE. Ciò indica che il *sourcing* tecnologico può rappresentare una motivazione importante. L'evidenza sugli effetti del *sourcing* tecnologico verrà ripresa nel capitolo 7.

Riepilogando, le economie di agglomerazione giocano un ruolo importante nel determinare la localizzazione degli IDE. Tuttavia, sono necessari ulteriori studi per sviluppare misure ben definite dell'agglomerazione e per riuscire ad isolare questo fenomeno da altre determinanti della decisione di investire.

6. CONSIDERAZIONI CONCLUSIVE

In questo capitolo abbiamo passato in rassegna la letteratura empirica sulle determinanti degli IDE. Anche se la letteratura in materia è molto vasta, ci siamo concentrati principalmente sugli studi relativamente più recenti, dato che nell'ultimo decennio vi sono stati importanti sviluppi in ordine alla formulazione di predizioni teoriche, all'accesso a serie di dati dettagliati e alle metodologie econometriche. In molti casi, però, le risposte della letteratura empirica non sono ancora adeguate ed è importante rafforzare i processi di indagine.

Le predizioni teoriche sono state in gran parte generate da modelli che fanno una rigorosa distinzione tra le motivazioni orizzontali e verticali degli IDE. Tuttavia, è difficile classificare la maggior parte degli IDE che osserviamo in una tassonomia così rigida. Anche quando un'impresa esportatrice decide di localizzare all'estero parte della produzione destinata ai mercati esteri, è probabile che vi sia anche un elemento verticale dovuto al fatto che le attività della sede centrale restano pur sempre nel paese di origine. Inoltre, un determinato paese potrebbe essere scelto per localizzarvi un investimento per i suoi bassi costi di produzione anziché per il suo grande mercato interno, se da tale paese è facile esportare in mercati terzi, e anche questo introduce una motivazione verticale accanto a quella orizzontale. Sarebbe utile disporre di un maggior numero di studi che tengano conto della possibile pluralità di motivazioni degli IDE.

La quota maggiore degli IDE mondiali è rappresentata da operazioni di M&A transnazionali. Sebbene la maggior parte della teoria non distingua tra investimenti ex novo e M&A, sembra ragionevole ritenere che le operazioni di M&A si verifichino per ragioni differenti da quelle degli investimenti ex novo. Ed è probabile che in tale contesto giochino un ruolo importante fattori puramente strategici. È questa un'area in cui sono necessarie ulteriori analisi sia teoriche sia empiriche.

La maggior parte dei lavori sulle determinanti degli IDE si incentra su caratteristiche del settore e/o dell'impresa oppure su caratteristiche del paese. Ma, in realtà, la localizzazione degli IDE è determinata da una molteplice interazione tra le caratteristiche dell'impresa e le caratteristiche del paese. Solo pochi studi prendono esplicitamente in considerazione questo aspetto. Un numero crescente di studi sulle determinanti della localizzazione dei settori utilizza tale approccio, e dato che gli IDE sono una fonte di cambiamento nella localizzazione dei settori, sarebbe utile una più stretta integrazione tra questi due filoni di ricerca.

Gli effetti delle multinazionali nei paesi di destinazione e di origine

Come discusso nell'introduzione, il dibattito sugli effetti delle multinazionali è estremamente controverso. Dal punto di vista del paese di destinazione, governi nazionali e regionali in tutte le aree del mondo spendono moltissimo denaro in incentivi o campagne di promozione per attrarli. D'altra parte, come anche emerso nel dibattito recente in Italia e in Europa, molti commentatori sono a disagio all'idea che una quota importante dell'economia nazionale sia controllata da capitali stranieri. E non sempre i governi hanno guardato con favore agli investimenti esteri. Molti paesi in via di sviluppo negli anni '60 e '70 hanno limitato o addirittura vietato l'accesso alla propria economia agli investitori stranieri. Ancora oggi la legislazione sugli investimenti di molti paesi discrimina tra investitori stranieri e nazionali.

D'altra parte, anche gli investimenti in uscita suscitano sentimenti piuttosto ambigui. Spesso le acquisizioni internazionali da parte delle imprese di un determinato paese sono commentate con orgoglio quasi patriottico. Ma allo stesso tempo la frammentazione delle attività produttiva e gli investimenti verso i paesi in via di sviluppo sollevano molti timori sulla possibile riduzione della dimensione dell'economia nazionale: perdita di occupati, di valore aggiunto e così via.

Abbiamo già visto nei capitoli introduttivi e nel capitolo 3, come spesso questi timori siano infondati e si basino su un'analisi poco approfondita del fenomeno. In questo capitolo svolgiamo una rassegna dei principali lavori empirici che hanno esaminato in modo rigoroso e analiticamente corretto gli effetti delle imprese multinazionali. Nella prima parte del capitolo esamineremo gli effetti sulle economie dei paesi di destinazione e in quella successiva gli effetti sui paesi di origine.

Questo capitolo è una sintesi semplificata dei capitoli 7 e 9 di Barba Navaretti, Vanables et al. [2004]. La parte sugli effetti nei paesi di destinazione è in parte tratta da Barba Navaretti [2004].

1. EFFETTI DELLE MULTINAZIONALI NEL PAESE DI DESTINAZIONE

Cosa sappiamo degli effetti delle IMN nel paese di destinazione e ci sono buoni motivi per pensare che la loro presenza apporti dei benefici?

Un possibile motivo è che ci siano nell'economia risorse disoccupate o sotto occupate e che gli investimenti delle IMN permettano di utilizzare queste risorse. Questo è una motivazione importante, soprattutto nelle economie in via di sviluppo o in transizione, ma forse meno in molti paesi industrializzati. Un'altra ragione è che questi investimenti possono essere sufficientemente grandi per avere effetti aggregati sull'insieme dell'economia, ad esempio influenzando il tasso di crescita. Vedremo nel prossimo capitolo come questo è senz'altro accaduto in Irlanda. Nel prossimo sotto paragrafo sezione passeremo brevemente in rassegna i lavori econometrici che sulla base di evidenza tra paesi (*cross country*) o combinando informazioni per paese con serie temporali di dati (*panel*), hanno cercato di stimare questi effetti, per quanto con scarso successo.

Gran parte dell'evidenza empirica a cui faremo riferimento in questo capitolo, però, è basata su dati microeconomici, a livello di impresa o di settore. Questi lavori cercano di identificare i principali canali attraverso cui le multinazionali possono influenzare la performance dell'economia. Un canale possibile è che le IMN siano differenti per diversi motivi dalle imprese locali¹. Se questo è il caso, allora le IMN influenzano la performance nazionale attraverso un effetto di composizione, se la loro presenza nell'economia aumenta. Ad esempio, se le IMN sono più produttive o pagano salari più elevati, l'aumento della presenza delle IMN nell'economia può aumentare la produttività o i salari medi del paese. In quanto segue esamineremo a fondo questo canale, considerando le differenze tra IMN e imprese nazionali sia per quanto riguarda il mercato dei beni (competitività e produttività) che il mercato dei fattori produttivi (lavoro soprattutto). Un altro canale attraverso cui le IMN possono influenzare l'economia del paese di destinazione è attraverso l'effetto sul comportamento delle imprese nazionali e del sistema economico in genere. Questi cambiamenti possono verificarsi per una serie di ragioni diverse. Ad esempio, la concorrenza delle IMN può modificare la dimensione delle imprese nazionali. Le tecnologie delle IMN possono trasferirsi alle imprese locali attraverso accordi di licenza, contratti di fornitura. E ci possono anche essere esternalità di tipo pecuniario che beneficiano l'economia nel suo complesso, ad esempio se le multinazionali contribuiscono a creare una massa critica sufficiente di attività economiche per cui valga la pena fare degli investimenti infrastrutturali. Tutti questi effetti sull'economia locale sono in genere definiti *spillover* e ne daremo conto in quanto segue.

Un modo efficace per organizzare la discussione è di esaminare separatamente gli effetti delle IMN sul mercato dei beni e sul mercato dei fattori produttivi. Sul mercato dei beni la questione che ci poniamo è essenzialmente un problema di

¹ Qui definiamo come imprese nazionali o locali tutte le imprese a capitale nazionale che hanno impianti produttivi solo sul territorio nazionale.

competitività dell'impresa. Ossia: le multinazionali che arrivano in un paese, sono più efficienti delle imprese locali? E questa maggiore efficienza che effetti ha sulle imprese locali? Le spiazza e le elimina dal mercato o genera esternalità che rendono tutta l'economia locale più efficiente? Sul mercato dei fattori, e in particolare su quello del lavoro, ancora una volta il problema è se le IMN si comportano in modo diverso delle imprese nazionali: sfruttano il lavoro locale o offrono condizioni di lavoro non altrimenti disponibili? Formano mano d'opera qualificata, o la sottraggono alle imprese nazionali? I posti di lavoro che creano vengono distrutti più facilmente, e più in fretta? E a livello dell'economia nel suo complesso, esercitano un effetto di domanda sul mercato del lavoro per cui i salari aumentano per tutte le imprese?

In quanto segue vedremo prima quali sono gli effetti degli IDE a livello aggregato, ossia sulla crescita del reddito nel paese di destinazione. Passeremo poi all'analisi microeconomica di questi effetti. Definiremo inizialmente un quadro analitico metodologico di riferimento e poi esamineremo se esista un effetto composizione, ossia se le IMN siano diverse dalle imprese nazionali per quanto riguarda la produttività. Vedremo poi se la loro diversa produttività influenzi l'efficienza del sistema economico nel suo complesso. Infine analizzeremo gli effetti delle IMN sul mercato dei fattori e in particolare sul mercato del lavoro.

1.1. Effetti sulla crescita aggregata

Se gli IDE hanno un impatto positivo sulle economie di destinazione, possiamo supporre che, a livello aggregato, i paesi che ricevono maggiori afflussi di investimento relativamente alla propria dimensione abbiano una migliore performance economica. Un modo per studiare se questo è vero è di utilizzare delle regressioni *cross-country*, ossia un confronto tra più paesi, per mettere in relazione gli afflussi di IDE con il tasso di crescita del reddito nazionale, e appunto esaminare se i paesi che ricevono più IDE crescono di più. Per studiare questo fenomeno è necessario usare dati di IDE tratti dalle statistiche di bilancia dei pagamenti, in quanto raramente sono disponibili dati sulle attività delle IMN comparabili tra paesi.

I risultati di questi lavori sono piuttosto controversi e raramente conclusivi. Per quanto non ci sia evidenza di una relazione positiva tra IDE e crescita in termini generali, alcuni studi hanno trovato che gli investimenti esteri hanno un effetto positivo quando i paesi ospiti sono sufficientemente avanzati e la loro economia è abbastanza articolata per poter interagire con le imprese straniere. Blomstrom, Lipsey e Zejan [1994a] trovano che per un campione di paesi in via di sviluppo l'effetto è positivo solo per quelli che nel gruppo hanno il livello di reddito più elevato. Allo stesso modo Borensztein, De Gregorio e Lee [1998], analizzando i flussi di IDE dai paesi industrializzati verso 69 paesi in via di sviluppo negli ultimi vent'anni, trovano che gli investimenti esteri sono un canale importante attraverso cui viene trasferita tecnologia. In ogni modo questo trasferimento ha

effetti positivi e significativi sulla crescita, solo se nei paesi di destinazione il livello di educazione medio (e dunque il capitale umano) supera una soglia minima. Questa soglia varia da 0,76 ad un anno di educazione post primaria. Diversi studi trovano che anche altri fattori influenzano l'impatto aggregato degli IDE: il livello di sviluppo dei mercati finanziari locali [Alfaro, Chanda, Kalemli-Ozcan and Sayek 2004] o il grado di apertura all'export del paese ospite.

Questi risultati, però, sono respinti da un altro studio, Carkovic e Levine [2002], basato su un panel (ossia un data set con informazioni che variano per paese e nel tempo) di paesi industrializzati e in via di sviluppo tra il 1960 e il 1995. Questo lavoro utilizza diverse metodologie di stima, tenendo conto di una serie di diverse problematiche che possono emergere da questi studi, ad esempio la difficoltà di individuare la direzione della relazione di causalità tra IDE e crescita: gli IDE sono attratti dai paesi che crescono di più o la crescita è determinata dagli IDE? Il risultato è che non c'è evidenza che gli IDE influenzino la crescita. Questo risultato rimane valido, anche controllando per quei fattori specifici utilizzati negli altri studi, come il reddito pro capite o il livello di capitale umano dell'economia di destinazione, il grado di sofisticazione del mercato finanziario, e il grado di apertura commerciale.

Per quanto utile, questo tipo di analisi aggregate che stimano l'impatto sul tasso di crescita dell'economia sollevano notevoli problemi metodologici. E' chiaro che in paesi come l'Irlanda (si veda lo studio di caso del prossimo capitolo), dove le IMN occupano una persona su due tra quelle che lavorano nel manifatturiero, gli IDE hanno un fortissimo impatto sulla crescita. Ma in altri paesi, dove gli IDE hanno un ruolo meno preminente, è chiaro che il loro effetto può essere contro-bilanciato da moltissimi altri fattori più o meno osservabili. Allo stesso tempo, non tutti gli IDE hanno lo stesso impatto potenziale sulla crescita. Ad esempio gli IDE nei settori primari hanno probabilmente un impatto meno importante di quelli nel manifatturiero o nei servizi high tech.

Infine, utilizzando dati aggregati non è possibile identificare i canali attraverso cui gli IDE influenzano la crescita. E' perché sostituiscono altre e meno efficienti attività domestiche? Oppure perché rendono più efficienti le imprese nazionali? Per rispondere a queste domande abbiamo bisogno di utilizzare dati disaggregati, possibilmente a livello di impresa. Questo è l'approccio utilizzato nel resto del capitolo. Prima però di compiere una rassegna dell'evidenza disponibile vogliamo esaminare i problemi metodologici che caratterizzano anche questo tipo di analisi micro economica.

1.2. Analisi empirica a livello di impresa: aspetti concettuali

Come discusso in precedenza, ci sono due canali attraverso cui le IMN possono influenzare la performance aggregata di un paese: il primo è un effetto di composizione, nel senso che le IMN hanno una performance diversa dalle imprese nazionali. Il secondo è un effetto di *spillover*, nel senso che le IMN possono avere

un effetto sulle imprese nazionali e il sistema produttivo in generale. Esamineremo questi due canali, in sequenza. Quando parliamo di performance la cosa più semplice è ragionare in termini di produttività dell'impresa, ma lo stesso ragionamento può essere applicato a qualsiasi altra misura di performance o a caratteristiche relative al mercato dei fattori (ad esempio se in media le IMN pagano di più i lavoratori a parità di qualifica, o se assumono più lavoratori qualificati).

Partiamo dunque dall'effetto composizione: le IMN sono più efficienti delle imprese nazionali? Questa domanda è in apparenza molto semplice, ma non è così. Infatti presuppone la possibilità di isolare gli effetti unicamente riconducibili alla differenza tra l'essere IMN e nazionale. La performance tra due gruppi di imprese può invece dipendere da altre caratteristiche che non hanno nulla a che vedere con quella che cerchiamo di isolare. Per esempio può essere dovuta al fatto che le IMN sono più grandi delle imprese nazionali, oppure hanno manager più bravi. Abbiamo allora due modi per rispondere alla domanda. Il primo è facendo dei confronti *non* condizionati ad altre caratteristiche dei due tipi di imprese. Il secondo, invece, è confrontare i due gruppi di imprese, condizionando il confronto ad altre caratteristiche di impresa, come la dimensione, il settore e così via e dunque cercando di isolare puramente l'effetto di essere una IMN. Da un punto di vista metodologico tutta la letteratura empirica cerca di ottenere il secondo risultato, ossia delle stime che isolano l'effetto di essere IMN. Ma, come discuteremo in seguito, dal punto di vista del benessere del paese di destinazione e della politica economica, anche le stime non condizionate possono essere molto importanti. Riprenderemo in seguito questo punto. Ora diamo una semplicissima rappresentazione formale del problema, in modo da renderlo più chiaro. Come detto, ci concentriamo sulla produttività

Immaginiamo che ogni impresa nazionale k abbia un insieme di caratteristiche x_k (ad esempio dimensione, settore, qualifiche della mano d'opera ecc.), che determina la produttività q_k . Dunque, immaginiamo che se k è un'impresa nazionale la sua produttività sia data da $q_k = \beta_k z(x_k)$, dove la funzione $z(\cdot)$ cresce al crescere di x e β è un parametro di efficienza. Le imprese sono eterogenee e in tutto ci sono n imprese nazionali che operano nel paese. La produttività media delle imprese nazionali, dunque è data da:

$$[1] \quad \bar{q}^N = \frac{\sum_{k=1}^n \beta_k z(x_k)}{n}$$

Una multinazionale j può essere rappresentata in modo simile, ma ha un diverso parametro di efficienza; la sua produttività è data dalla $q_j = \alpha_j z(x_j)$ ed ipotizziamo che per ogni dato x sia più efficiente delle imprese nazionali se $\alpha > \beta$. Le imprese multinazionali che operano nel paese sono $m(x)$, dunque la produttività media delle IMN:

$$[2] \quad \bar{q}^M = \frac{\sum_{j=1}^m \alpha_j z(x_j)}{m}$$

Per l'economia di un paese nel suo complesso, una proporzione μ della forza lavoro è in imprese multinazionali e $1 - \mu$ in imprese nazionali, dunque la produttività media dell'economia sarà:

$$[3] \quad \bar{q} = \mu \bar{q}^M + (1 - \mu) \bar{q}^N$$

A quali domande è possibile rispondere utilizzando questo quadro di riferimento? La prima è puramente un confronto tra le medie dei due gruppi di imprese. Le IMN in media, hanno produttività maggiore delle imprese nazionali, $\bar{q}^M > \bar{q}^N$? Come vedremo gran parte dell'evidenza empirica supporta quest'ipotesi. Queste differenze, come postulato dalla teoria, possono derivare, almeno in parte, dal fatto che le IMN sono caratterizzate da forti economie di scala a livello di impresa e sono concentrate in settori con forti *asset* «intangibili» come la ricerca e sviluppo, o i marchi e dunque altamente concentrati. Dunque, le IMN sono diverse dalle imprese nazionali nel senso che portano nei paesi dove investono un insieme di cose, diciamo un *paniere* di caratteristiche, che non sono disponibili localmente, come tecnologie, accesso ai mercati, capitale, caratteristiche del management, qualifiche della forza lavoro ecc. Studiare le multinazionali nel loro insieme, come panieri, implica confrontarle alle imprese nazionali senza chiedersi perché i due gruppi di imprese siano diversi. Definiamo questi confronti come analisi *non condizionate*.

La seconda domanda che possiamo porci è: le imprese nazionali sono più efficienti delle imprese nazionali? Dunque, nel nostro quadro analitico, $\alpha > \beta$? Per rispondere a questa domanda è necessario utilizzare tecniche econometriche che controllino per le caratteristiche di impresa x , in modo da isolare l'effetto della nazionalità dell'azionariato. Nel confrontare IMN e imprese nazionali il fuoco di questo tipo di analisi è cercare di capire se la proprietà estera dell'impresa, di per sé spiega la differenza in performance. O in altri termini capire se quell'impresa con le stesse precise caratteristiche sarebbe meno efficiente se fosse a capitale nazionale. Questo implica controllare per altri fattori x (dimensione tecnologia ecc.) che possono influenzare la performance ed essere correlati con la proprietà estera. Alcuni paper si limitano a controllare per le caratteristiche osservabili, altri tengono conto del fatto che tra nazionalità dell'azionariato e produttività non è semplice individuare la direzione di causalità del fenomeno, altri infine, considerano i possibili effetti che possono derivare dall'azione di variabili non osservabili (la bravura del management). Anche gli studi che utilizzano questo approccio trovano che la performance è migliore per le imprese straniere, ma l'effetto diventa più debole ed in alcuni casi non significativo. Definiamo queste come analisi *condizionate*.

Come detto in precedenza, da un punto di vista scientifico, l'approccio condizionato è quello corretto. Infatti identifica i parametri della tecnologia e dunque le differenze fondamentali tra imprese nazionali e IMN. Nonostante ciò, l'approccio condizionato potrebbe non fornire risposte alla domanda che sta a cuore ai *policy maker*, qual è l'effetto degli IDE sulla produttività? Il punto è semplicemente che una IMN che inizia a produrre in un paese potrebbe avere

caratteristiche x^* e sostituire occupazione in un'impresa locale con caratteristiche $\hat{x}$. Se $x^* > \hat{x}$ allora l'arrivo della IMN migliora la produttività media del sistema anche se $\alpha = \beta$. Il *policy maker* è interessato all'effetto sulla produttività media per se ed è irrilevante se questi emergono perché $\alpha > \beta$ o perché $x^* > \hat{x}$. Dal punto di vista dell'analisi di welfare e di politica economica la ragione per cui le IMN sono interessanti è precisamente che sono diverse dalle imprese nazionali, in quanto apportano panieri di caratteristiche che non sono disponibili localmente. In sostanza, la ragione per cui quando si utilizza l'approccio condizionato si trovano poche differenze significative nella performance tra i due tipi di imprese potrebbe proprio dipendere dal fatto che una volta fatti gli opportuni controlli non rimane granché di interessante da confrontare. Dunque, cercare di isolare l'effetto della nazionalità dell'azionariato definendo il controfattuale perfetto potrebbe essere irrilevante da un punto di vista dell'analisi di welfare.

La seconda questione di interesse per il ricercatore è: che effetti hanno le IMN sulla produttività delle imprese nazionali? Questi sono gli effetti di esternalità o di *spillover*. Nel nostro quadro analitico questi effetti emergono se ipotizziamo che $\beta = \beta(\mu)$, ossia se la presenza crescente delle imprese nazionali nell'economia (o in un settore particolare o in una regione) influenza direttamente la produttività delle imprese nazionali.

1.3. Effetti delle multinazionali: evidenza empirica sul mercato dei beni

In questo paragrafo sintetizzeremo brevemente l'evidenza empirica che segue i tre approcci illustrati nel quadro analitico: confronti non condizionati e condizionati tra IMN e imprese nazionali e analisi di esternalità.

Le multinazionali sono più efficienti delle imprese nazionali?

Nella tabella 1.7, nel primo capitolo di questo libro, abbiamo riportato un confronto non condizionato della produttività media del lavoro tra imprese multinazionali (le sussidiarie estere localizzate nei paesi esaminati) e l'insieme delle imprese del settore manifatturiero per le principali economie occidentali, derivate dalle statistiche dell'OCSE. Per tutti e sei i paesi considerati la produttività è sempre maggiore per le filiali di IMN.

Se, sempre sulla base della tabella 1.7 consideriamo anche i dati medi sulla dimensione dei due gruppi di imprese misurata in termini di addetti, fatturato e valore aggiunto, ci si rende conto per quale ragione è necessario condizionare le stime di produttività ad altri fattori. Si nota chiaramente come le IMN sono sempre più grandi, qualunque sia la misura utilizzata in questi confronti. Se le loro attività fossero soggette ad economie di scala, la dimensione potrebbe essere la ragione per cui sono più produttive.

Diversi studi econometrici, basati su banche dati di impresa hanno svolto confronti condizionati tra imprese nazionali e multinazionali. Come riportato in tabella 5.1 questi lavori hanno analizzato campioni di imprese in diversi paesi sia

TAB. 5.1. Filiali di IMN e imprese nazionali: chi è più efficiente?

RIFERIMENTO BIBLIOGRAFICO	PAESE, PERIODO	CHI È PIÙ EFFICIENTE?
Blomstrom e Wolff [1994]	Messico, 1970	IMN
Sjholm [1999]; Okamoto e Sjholm [1999]	Indonesia, 1980 e 1991; Indonesia 1990-1995	IMN in 26 settori su 28 IMN
Kokko, Zejan e Tansini [2001]	Uruguay, 1988	IMN
Haddad e Harrison [1993]	Marocco, 1985	IMN in 12 settori su 18
Chuang e Lin [1999]	Taiwan 1991	IMN
Ramstetter [1999]	5 paesi dell'Asia orientale per 15 -20 anni	IMN
Criscuolo e Martin [2002]; Griffith e Simpson [2001]; Harris [2002]; Harris e Robinson [2002]	Regno Unito, vari anni	IMN
Benfratello e Sembenelli [2006]	Italia	IMN

industrializzati che in via di sviluppo, con analisi di regressione che includono diverse variabili di controllo che misurano caratteristiche di impresa osservabili. Quasi sempre, qualunque sia la misura di produttività utilizzata, ossia la produttività del lavoro o la produttività totale dei fattori (TFP), le multinazionali sono più produttive.

Questi lavori basano la propria analisi su una generica forma di regressione che mette in relazione una qualche misura di performance dell'impresa k con qualche misura della nazionalità del capitale azionario e diverse variabili di controllo, che riflettono le caratteristiche dell'impresa. Queste analisi sono a volte condotte utilizzando dati di *cross section*, ossia puramente confrontando imprese con caratteristiche diverse, oppure con dati *panel*, ossia combinando osservazioni per imprese diverse con osservazioni in periodi temporali (t) diversi. In altri termini, le banche dati *panel*, contengono informazioni per campioni di imprese osservate per più di un periodo temporale².

Molti dei lavori elencati in **tavola 4**, soprattutto i primi, sono basati su analisi *cross section* o stime con i minimi quadrati ordinari (OLS) di panel statici. Queste stime sono soggette a diversi problemi di misurazione statistica e vanno trattate con cautela. In primo luogo, le stime dovrebbero essere condotte in un contesto dinamico. Infatti, come è facile immaginare, la performance al tempo t è certamente influenzata dalla performance nei periodi precedenti. In termini tecnici, se si utilizzano invece stime statiche ci potrebbe dunque essere un problema di correlazione seriale nei residui. In secondo luogo, i risultati osservati potrebbero comunque essere spiegati da altre variabili non considerate nelle stime o non osservabili (ad esempio la qualità del management). In terzo luogo, gli input utilizzati per calcolare la produttività totale dei fattori sono spesso soggetti ad errori di misurazione. Infine, il quarto problema è che le stime generalmente considerano la nazionalità dell'azionariato (ad es. nazionale o straniero) come

² Le banche dati di questo tipo a volte contengono informazioni sulle imprese altre sui singoli impianti. Il tipo di dati utilizzato può avere importanti implicazioni metodologiche. Qui, per semplicità, tratteremo in modo indistinto le diverse unità di osservazione.

esogena e non tengono conto di problemi di simultaneità: ossia, le imprese straniere potrebbero essere più produttive unicamente perché gli investitori stranieri comperano le imprese nazionali che sono già ex ante più produttive.

In effetti, studi recenti [Griffith 1999; Girma, Greenaway e Wakelin 2001; Harris 2002; Harris e Robinson 2002, Conyon *et al.* 2002 per la Gran Bretagna e Benfratello e Sembenelli 2006 per l'Italia] cercano di tenere conto di questi fattori stimando panel dinamici ed usando stimatori di tipo GMM (Metodo Generalizzato dei Momenti) con variabili strumentali (si veda il prossimo paragrafo per un'illustrazione di questi tipi di stimatori) o altre metodologie. Quando si utilizzano questi tipi di tecniche, le differenze tra IMN e imprese nazionali si riducono considerevolmente e a volte sono poco significative.

Cosa concludere da questa evidenza empirica? Che le IMN in media sono imprese più produttive delle imprese nazionali. Pur controllando per tutti gli altri fattori che possono influenzare la produttività ed utilizzando metodologie econometriche adeguate ad identificare la relazione di causa tra nazionalità dell'azionariato e performance, seppur piccola permane una migliore performance delle IMN e comunque non c'è mai evidenza di una performance peggiore.

Dal punto di vista della politica economica questi risultati confermano che attrarre imprese estere è un modo per acquisire panieri di risorse che non sono disponibili localmente e che permettono di aumentare l'efficienza media del sistema produttivo nazionale. Questa maggiore efficienza non è solo riconducibile al fatto che queste imprese sono straniere in se, ossia alla nazionalità del capitale azionario (anche se abbiamo visto che questo fattore comunque è importante), ma al fatto che queste imprese sono diverse da quelle nazionali per una serie di caratteristiche più o meno osservabili, che vanno dalla dimensione, alla tecnologia, allo stile di management e così via.

Multinazionali e produttività totale dei fattori: un'illustrazione

In quanto segue, illustriamo sulla base di Griffith [1999], uno studio dell'industria automobilistica nel regno Unito, e di Benfratello e Sembenelli [2006] uno studio invece sull'Italia, come è possibile stimare in modo tecnicamente corretto l'effetto della nazionalità dell'azionariato sulla produttività totale dei fattori (TFP). Questo paragrafo è piuttosto tecnico, dunque il lettore che non fosse interessato può passare al paragrafo successivo.

Il punto di partenza è ipotizzare una funzione Cobb Douglas come:

$$[1] \quad Y_t^k = A_t^k (K_t^k)^{\alpha_1} (L_t^k)^{\alpha_2} (M_t^k)^{\alpha_3}$$

Dove Y è l'output, A è una misura di produttività Hicks neutrale (ossia influenza nello stesso modo la produttività marginale di tutti i fattori produttivi), K è il capitale, L il lavoro e M misura altri fattori intermedi (materie prime e semilavorati). L'equazione [1] può essere stimata nella sua forma logaritmica e modificata per tenere conto dell'effetto di se k sia o meno una IMN come segue:

$$[2] \quad \ln(Y_t^k) = \alpha_1 \ln(K_t^k) + \alpha_2 \ln(L_t^k) + \alpha_3 \ln(M_t^k) + \sum_{i=1}^n (\beta_i \text{IMN}_i^k) + \sum_{s=1}^v \gamma_s X_{st}^k + a_t^k$$

dove IMN è un indicatore della nazionalità dell'azionariato dell'impresa. Può essere o una generica variabile *dummy* che ha valore 1 se l'impresa è una IMN e 0 altrimenti, oppure una serie di *dummy* che indicano la nazionalità dell'azionariato, oppure una variabile continua che misura la quota di capitale controllata da stranieri, o, infine, diverse variabili che misurino la quota di capitale sulla base della nazionalità di ciascun azionista. X è invece un insieme di caratteristiche dell'impresa k che possono influenzare la performance. La presenza di t come pedice delle variabili ci dice che le osservazioni di impresa variano anche nel tempo e dunque le banche dati utilizzate in questi lavori sono di tipo *panel*.

La produttività totale dei fattori A è misurata dal residuo a_i^k che, in altre parole, cattura l'effetto di tutti quei fattori che influenzano l'output e che non sono catturati dalle variabili indipendenti della regressione. Questo residuo si compone di un effetto fisso di impresa ρ^k , che cattura l'effetto di quelle caratteristiche dell'impresa non misurate e che sono fisse nel tempo (la provincia dove l'impresa ha la casa madre); una *dummy* temporale ψ_t che cattura fenomeni non misurati che colpiscono nello stesso modo la produttività di tutte le imprese e avvengono solo in un determinato periodo di tempo (ciclo economico); infine un effetto idiosincratico ε_i^k che cattura shock temporali che influenzano solo l'impresa k (ad esempio, l'amministratore delegato lascia l'impresa).

L'effetto della nazionalità del capitale dell'impresa (se e quanto è straniero o della nazionalità i) è catturata dal coefficiente $\beta \neq 0$. Se $\beta > 0$ allora la produttività è più elevata per le IMN o per le imprese di nazionalità i .

Stime OLS della [1] sia per il Regno Unito che per l'Italia, dimostrano che le IMN hanno una produttività più elevata delle imprese nazionali. Dunque questo risultato permane sia usando la produttività totale dei fattori come misura di performance (che è una misura più completa della produttività del lavoro), sia condizionando le stime ad una serie di variabili esplicative che possono influenzare la performance indipendentemente dalla presenza o meno di capitale straniero. Come abbiamo discusso nel precedente paragrafo, però, le stime OLS sono affette da importanti problemi metodologici e dunque i loro risultati vanno letti con estrema cautela, nel senso che sono un indicatore di un'associazione statistica positiva tra proprietà straniera e produttività, ma non possono essere interpretati a supporto di una relazione di causa.

Griffith [1999], Harris [2002], Harris e Robinson [2003] e Benfratello e Sembenelli [2006] usano anche delle altre tecniche econometriche che in parte tengono conto di questi problemi metodologici. In particolare studiano una versione dinamica della [1], che include i valori ritardati dell'output e delle diverse variabili esplicative come regressori. In questo modo è possibile controllare per la correlazione seriale dei residui, ossia del fatto che i valori passati dell'output e delle variabili esplicative possono spiegare i valori presenti. Per risolvere il problema dell'endogeneità delle stime, ossia dell'effetto delle variabili non osservabili sull'output e della simultaneità nella relazione di causa tra nazionalità dell'azionariato e performance (se le imprese hanno una migliore performance perché sono a capitale straniero o perché gli investitori stranieri comperano solo le imprese che hanno una migliore performance ex ante) tutte le variabili

TAB. 5.2. Capitale straniero e produttività totale dei fattori

	VARIABILE DIPENDENTE: OUTPUT, $\ln(Y_t^k)$	
	Ols	System
Strumenti	–	$t - 3, \Delta t - 2$
$\ln(L_t^k)$	0,396*** (0,027)	0,393*** (0,082)
$\ln(L_{t-1}^k)$	-0,307*** (0,026)	-0,249*** (0,074)
$\ln(K_t^k)$	0,061** (0,024)	-0,002 (0,097)
$\ln(K_{t-1}^k)$	-0,045* (0,023)	-0,054 (0,094)
$\ln(M_t^k)$	0,547*** (0,023)	0,471*** (0,048)
$\ln(M_{t-1}^k)$	-0,398*** (0,026)	-0,167** (0,068)
$\ln(Y_{t-1}^k)$	0,749*** (0,019)	0,502*** (0,078)
USA	0,013** (0,006)	0,024 (0,019)
Germania	0,038* (0,023)	0,068* (0,036)
Sargan (P-value)	–	0,092
CRS (P-value)	0,179	0,394
m1	0,000	0,000
m2	0,157	0,923

Note: Errori standard robusti in parentesi. *** Statisticamente significativo ad un intervallo di confidenza del 99%; ** Statisticamente significativo ad un intervallo di confidenza del 95%; * Statisticamente significativo ad un intervallo di confidenza del 90%. Il campione è un panel non bilanciato di 414 impianti analizzati tra il 1980 e il 1992 per un totale di 3.259 osservazioni. Le stime a sistema sono GMM con le variabili ritardate del periodo indicato usate come strumenti delle variabili esplicative. Sargan è il P-value di un test sulla validità delle restrizioni di sovraidentificazione per gli stimatori GMM. CRS è il P-value di un test di Wald per i ritorni di scala costanti; m1 ed m2 sono le P-values di un test di correlazione seriale del primo e del secondo ordine (si veda Arellano e Bond [1991; 1998]; non riportiamo le stime ottenute utilizzando gli stimatori della distanza minima e imponendo le restrizioni sui fattori comuni, riportate in Griffith [1999].

Fonte: Griffith [1999, tavola 12, p. 436].

esplicative vengono strumentate con i loro valori ritardati oltre il primo periodo, usando stimatori GMM a sistema³.

A titolo di illustrazione i risultati di una stima OLS e GMM a sistema con variabili strumentali di una versione dinamica della [1] su un campione di imprese del settore automobilistico in Gran Bretagna, tratti da Griffith [1999, tavola 12, p. 436], sono riportati nella tabella 5.2. Qui IMN è misurato da una variabile *dummy* che riflette la nazionalità dell'investitore.

³ Strumentare significa sostituire il valore effettivo di una variabile esplicativa nelle regressioni con il suo valore stimato attraverso una regressione dove lo strumento è il regressore della variabile esplicativa stessa. Gli stimatori GMM usati più diffusamente sono stati messi a punto da Arellano e Bond [1991; 1998] e lo stimatore a sistema da Blundell e Bond [1998; 2000]. Una lettura di questi articoli è molto utile per capire a quali condizioni può essere appropriato usare le variabili ritardate come strumenti. È anche utile una lettura di un manuale di econometria come Greene [2003].

I coefficienti che ci interessano da queste regressioni sono proprio quelli relativi a queste variabili. Solo le imprese tedesche o americane sono considerate in queste stime. Dunque implicitamente questi coefficienti misurano la differenza in performance tra questi due gruppi di imprese e le imprese nazionali. Si noti che mentre il coefficiente per le stime OLS è positivo e significativo, nelle stime GMM il coefficiente per le imprese USA non è più significativo. Le imprese tedesche, invece, anche con le stime GMM, continuano a produrre il 7% in più di output delle imprese nazionali inglesi. In contrasto Benfratello e Sembenelli [2006] trovano che nel caso dell'Italia solo le imprese americane hanno una performance superiore alle imprese italiane.

Infine, sostanzialmente questi studi non osservano il momento in cui avviene l'investimento. Arnold e Smarzynska Javorcik [2005] esaminano gli effetti dell'acquisizione di impianti indonesiani da parte di imprese straniere sulla produttività. Per identificare la relazione di causa tra acquisizioni e produttività, usano una tecnica di *matching*, che in sostanza permette di definire un controfattuale costituito da imprese a capitale nazionale con caratteristiche simili alle imprese che investono (si veda nel prossimo paragrafo come queste tecniche sono utilizzate per analizzare gli effetti nel paese di origine). Trovano che tre anni dopo l'acquisizione, le imprese a capitale straniero hanno una produttività del 34% più elevata rispetto al gruppo di controllo di imprese nazionali.

Effetti delle multinazionali sull'efficienza delle imprese nazionali

Il secondo canale attraverso cui le IMN possono influenzare l'efficienza del mercato dei prodotti nelle economie di destinazione è attraverso i loro effetti indiretti sul sistema economico locale e in particolare sulle imprese nazionali. Le IMN e le imprese nazionali interagiscono in diversi modi. Possono commerciare direttamente tra loro ad es. per la fornitura di input o nuove tecnologie. Possono farsi concorrenza sia nel mercato dei beni che nel mercato dei fattori. Dato che questi mercati sono in genere in concorrenza imperfetta, ci sarà una riallocazione di profitti e quote di mercato. Infine, ci possono essere delle interazioni non di mercato, delle esternalità tra i due gruppi di imprese. Tutte queste interazioni possono influenzare l'efficienza delle imprese nazionali. Per essere più precisi consideriamo quattro tipi di canali che abbiano effetti sull'efficienza: transazioni di mercato, esternalità tecnologiche, esternalità pecuniarie ed effetti pro-competitivi.

Transazioni di mercato. In molte circostanze le IMN trasferiscono beni capitali, *asset* più o meno tangibili, come tecnologia, macchinari, competenze specifiche ad imprese nazionali attraverso transazioni di mercato. Questi trasferimenti possono essere condotti nell'ambito di contratti di licenza relativi all'utilizzo di una specifica tecnologia o alla produzione di un determinato bene, oppure possono essere parte di un programma di training legato alla fornitura di input particolari, di attività di assemblaggio o di marketing. Questi *asset* migliorano l'efficienza delle imprese nazionali e vengono generalmente trasferiti in cambio di uno specifico prezzo.

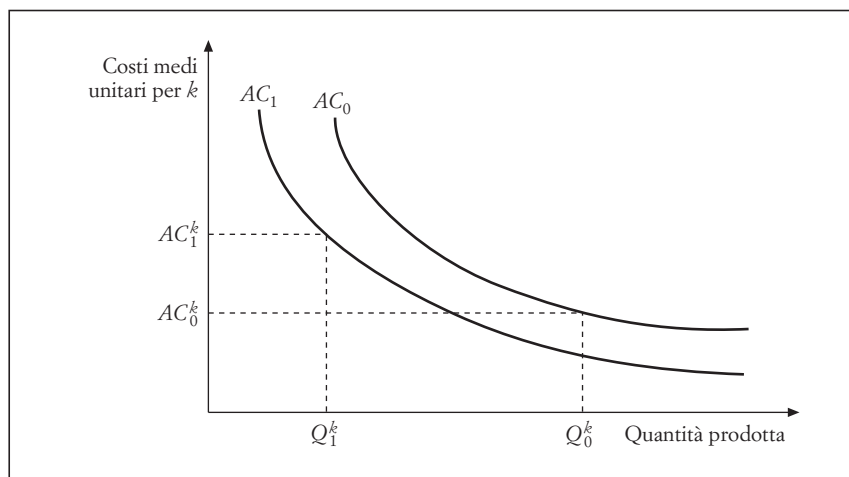
Esternalità tecnologica. In alternativa, questi meccanismi di trasmissione di *asset* possono avvenire al di fuori di una specifica transazione di mercato, sotto forma di esternalità che non generano alcun beneficio diretto alla IMN. Le esternalità possono verificarsi per moltissime ragioni: perché i manager delle IMN giocano a golf con quelli delle imprese nazionali, o semplicemente perché sono conseguenze non previste di transazioni regolate da specifici contratti. Infatti, per molte transazioni di questo tipo è impossibile definire contratti in grado di tenere conto tutti i possibili fattori ed eventi che le caratterizzano. Ad esempio, in un contratto di fornitura di tecnologia un numero maggiore di informazioni rispetto a quanto previsto dal contratto potrebbe transitare tra le due imprese. Oppure, le imprese nazionali che svolgono una fase di assemblaggio potrebbero imparare molto di più sui componenti e la tecnologia utilizzati di quanto non sia intenzione della IMN. Si pensi ai casi di *reverse engineering* in Giappone e in Corea. La letteratura ha analizzato in modo piuttosto esaustivo l'evidenza di esternalità tecnologiche. Blomstrom e Kokko [1998], Lipsey [2002], Gorg e Greenaway [2001], Hanson [2001] sono utili rassegne in questo campo. Come discusso nei capitoli 2 e 3, l'impossibilità di definire contratti completi spiega in parte l'esistenza delle IMN: le imprese infatti preferiscono in molte circostanze svolgere transazioni interne, ad esempio tra casa madre e sussidiaria, piuttosto che delegarle al mercato. Gli effetti delle imperfezioni contrattuali sul modo in cui le IMN svolgono le proprie transazioni internazionali è stata analizzata soprattutto da un punto di vista teorico da diverse prospettive.

Esternalità pecuniarie. Le IMN possono avere effetto sulle economie nazionali perché generano effetti di network e di aggregazione. Per essere più specifici, la presenza delle IMN e la loro domanda di beni e fattori di produzione può generare investimenti in attività caratterizzate da economie di scala. Un esempio è lo sviluppo di beni pubblici, come le infrastrutture, le università, gli ospedali. Investimenti pubblici in questi settori non sono efficienti a meno che non ci sia una domanda finale sufficientemente grande dei beni e servizi che producono. Allo stesso tempo, la domanda delle IMN potrebbe determinare investimenti nella produzione di beni privati, ad esempio nella produzione sul territorio nazionale di componenti più economici e di migliore qualità di quelli disponibili in precedenza e a cui hanno anche accesso le imprese nazionali. Esiste un'evidenza empirica considerevole che le IMN, avendo utilizzato fornitori locali abbiano accresciuto sia l'output che la qualità di questi produttori [Katz 1969; Berman e Wallender 1976; Reuber *et al.* 1973]. Per le stesse ragioni, però, gli effetti agglomerativi indotti dagli IDE possono invece creare delle diseconomie per le imprese nazionali, ad esempio quando la crescente domanda di addetti locali fa aumentare il costo del lavoro.

Effetti pro-competitivi. Le IMN possono anche aumentare il grado di concorrenza nei mercati di destinazione. Se questi non sono perfettamente concorrenziali, la loro presenza può indurre le imprese locali a ridurre i loro margini e a diventare più competitive. Comunque, quest'effetto non è univoco in quanto bisogna

fig. 5.1. *Ester-
nalità e crowding
out.*

Fonte: Aitken e
Harrison [1999]



tenere conto della tecnologia e della struttura dei costi dei settori in cui le imprese operano. Se ci sono economie di scala, la riduzione delle quote di mercato delle imprese nazionali potrebbe fare aumentare i costi medi e ridurre la loro competitività. A volte le IMN possono anche spingere le imprese nazionali meno efficienti ad uscire dal mercato.

In alcuni casi effetti pro-competitivi negativi possono più che compensare esternalità tecnologiche o pecuniarie positive. Aitken e Harrison [1999] ci danno una semplice ed utile rappresentazione statica di breve periodo di questo fenomeno. Si consideri un mercato con concorrenza imperfetta e costi fissi di produzione. Le imprese locali operano con una funzione di costi medi decrescente AC_0 in figura 5.1. Se non ci sono IMN, l'impresa k produce Q_0^k a un costo medio AC_0^k . Ora, immaginate che una IMN più efficiente di k entri nel mercato. Se i suoi costi medi sono più bassi produrrà di più dell'impresa nazionale sottraendo una parte della sua quota di mercato. Allo stesso tempo, i benefici della maggiore efficienza della IMN si trasferiscono a k sotto forma di esternalità. Allora la funzione di costo medio di k trasla verso il basso e diventa AC_1 . La conseguenza di questi due effetti combinati è che k produrrà meno ($Q_1^k < Q_0^k$) a un costo medio maggiore ($AC_1^k > AC_0^k$), sebbene ci siano state delle esternalità positive.

L'evidenza empirica in questo ambito non dà risposte sempre coerenti. Ancora una volta, gli aspetti metodologici sono molto importanti e i risultati dipendono dal tipo di dati usati. I dati che non tengono conto della dimensione temporale tendono quasi sempre a far vedere che l'impatto è positivo, mentre le analisi di tipo *panel*, che sono più sofisticate e quindi permettono di controllare la dinamica temporale delle attività delle multinazionali e della produttività delle imprese, mostrano risultati diversi. In genere, nei paesi in via di sviluppo sembra prevalere l'effetto «crowding out» [Haddad e Harrison 1993] su Marocco e Aitken e Harrison [1998] su Venezuela. Nei paesi sviluppati sembra viceversa prevalere l'effetto *spillovers* [Haskel, Pereira e Slaughter 2002] su Regno Unito e Keller e Yeaple [2003] su Stati Uniti. Dunque, tanto maggiore è il *gap* tecnologico, tanto

maggiore è il *gap* di reddito, tanto più è facile che le attività delle multinazionali sostituiscano le attività delle imprese nazionali, mentre invece se il *gap* tecnologico è più limitato ci sono maggiori possibilità di interazione.

Un altro fattore importante che influenza gli spillovers è il tipo di interazione che intercorre tra diversi tipi di imprese. Alcuni studi, soprattutto nei paesi in via di sviluppo, hanno messo in evidenza l'importanza dei legami verticali tra imprese, soprattutto quando le imprese nazionali forniscono input alle filiali estere delle IMN [Lall 1980; Watanabe 1983a; 1983b; FIAS 2003]. In effetti le IMN aiutano i loro fornitori in modi diversi: li aiutano ad attivare nuovi impianti produttivi, forniscono assistenza tecnica in modo da migliorare la qualità dei prodotti, li aiutano nella scelta e nell'acquisto delle materie prime, forniscono corsi di formazione a manager, tecnici ed altri lavoratori dell'impresa.

Un recente lavoro econometrico condotto su un panel di imprese lituane tra il 1996 ed il 2000 trova evidenza empirica che la produttività delle imprese nazionali è influenzata positivamente da un rapporto di fornitura alle filiali di IMN in Lettonia. Al contrario, lo stesso studio non trova evidenza di spillover quando le IMN sono a loro volta fornitori di input alle imprese nazionali oppure quando competono sullo stesso mercato [Smarzynska Javorcik 2003]. Un altro lavoro che mette in evidenza i rapporti dei legami di fornitura a monte o a valle in America Latina è Alfaro e Rodriguez-Clare [2003].

Quest'ultimo risultato ci porta al tema degli effetti pro-competitivi delle IMN. Pochi studi empirici si soffermano su questo punto. In verità, riuscire ad isolare gli effetti pro-competitivi non è semplice. Come discusso in precedenza, l'ingresso delle IMN sul mercato domestico può determinare un insieme di effetti diversi a volte difficili da interpretare. Ad esempio se osserviamo una riduzione dei margini di profitto delle imprese nazionali possiamo pensare ci sia stato un effetto pro-competitivo, ossia di aumento della concorrenza sul mercato. Ma questa riduzione dei margini può indicare sia un processo positivo, per cui i prezzi al consumo si riducono e le imprese nazionali diventano più efficienti, come una riduzione di efficienza in settori con forti economie di scala.

In effetti, l'evidenza empirica su questo punto è piuttosto controversa e dimostra come gli effetti dipendano da condizioni particolari, come il grado di sofisticazione tecnologica del settore, il periodo di tempo analizzato dopo l'ingresso delle IMN, la struttura del mercato prima e dopo l'ingresso di queste imprese ecc. [Sembenelli e Siotis 2002; Kokko 1996; Barrios, Gorg e Strobl 2005].

1.4. Effetti delle multinazionali: evidenza empirica relativa al mercato dei fattori

Veniamo ora al mercato dei fattori e in particolare al mercato del lavoro. Gran parte del dibattito sul ruolo delle multinazionali si concentra sugli effetti sia sui livelli di occupazione, che sulla qualità del lavoro offerto da questo tipo di imprese. Il dibattito degli ultimi anni sullo sfruttamento del lavoro da parte

delle IMN nei paesi in via di sviluppo nei così detti *sweatshop* è solo uno degli esempi di quanto questo tema sia particolarmente sentito. Il problema di questo dibattito è che spesso si basa su affermazioni astratte, senza considerare le alternative prospettate dal mercato del lavoro locale e dunque confrontare le condizioni di lavoro offerte dalle IMN con quelle offerte dalle imprese domestiche. Così come abbiamo fatto per l'analisi della produttività, dunque, anche qui la nostra analisi si basa sul confronto tra i due tipi di imprese. Ci concentriamo su tre effetti. Il primo è l'effetto sulla remunerazione del lavoro: le IMN, a parità di qualifica, pagano più o meno delle imprese nazionali? Il secondo effetto è sulla domanda di lavoro qualificato: in media le IMN domandano maggiori qualifiche delle imprese nazionali e dunque favoriscono la formazione di capitale umano attraverso l'educazione e il training? Infine, il terzo effetto è sulla volatilità dell'occupazione. I posti di lavoro creati dalle IMN nei paesi di destinazione sono più *footloose*, hanno maggiore volatilità dell'occupazione nelle imprese nazionali?

Le IMN pagano salari più elevati delle imprese nazionali?

Tutti gli studi empirici disponibili, sia sui paesi in via di sviluppo che industrializzati, evidenziano che le multinazionali, a parità di qualifica pagano in genere salari più elevati. Nel Regno Unito è stato stimato che il premio sul salario medio nelle filiali delle IMN rispetto alle imprese nazionali varia dal 6 al 10% [Girma, Greenaway e Wakelin 2001; Driffield e Girma 2001; Griffith e Simpson 2003]. In un confronto tra 11 paesi europei (senza controllo per la skill composition) il premio varia da 11,3% in Italia ad 1,5% in Svezia). Differenze ancora più forti sono state riscontrate nei paesi in via di sviluppo: circa il 30% in Venezuela e Messico e il 50% in Indonesia [Harrison 1996; Lipsey e Sjöholm 2001]. Martins [2004], utilizzando diversi stimatori su un campione di imprese portoghesi ottiene risultati più controversi. Trova che anche se in media le IMN pagano salari più alti, questo effetto è riconducibile ad altri fattori e non necessariamente al fatto che l'impresa sia a capitale straniero.

L'evidenza empirica che le IMN paghino salari più alti delle IN è coerente con diverse argomentazioni teoriche sia relative al comportamento dei governi dei paesi ospiti che delle IMN stesse. Dal punto di vista dei *policy makers*, in diversi paesi, soprattutto in via di sviluppo, leggi e regolamenti nei paesi di destinazione a volte discriminano tra i due tipi di imprese e impongono implicitamente o esplicitamente un diverso trattamento salariale con l'obiettivo di trattenere nel paese una quota maggiore del surplus generato dalle attività delle IMN.

Dal punto di vista dell'impresa un primo aspetto importante è la reputazione: per una multinazionale può essere importante dimostrare di offrire un trattamento particolarmente favorevole ai lavoratori locali. Questo favorisce le relazioni in senso lato dell'impresa nel paese ospite, ma anche la reputazione dell'impresa nei mercati, soprattutto dei paesi avanzati. Pensate quanto siano stata dannose per alcune IMN le scoperte che queste utilizzavano direttamente o indirettamente lavoro minorile o comunque che offrivano condizioni di lavoro non adeguate agli standard occidentali.

Un altro motivo importante è che spesso le IMN devono mantenere standard lavorativi relativamente omogenei nei diversi paesi in cui operano, scontando solo in parte le condizioni di lavoro nel paese ospite. Spesso, infatti, soprattutto a livello di quadri e dirigenti, c'è molta mobilità tra le diverse sedi di una IMN. Inoltre, le IMN sono soggette, rispetto alle imprese nazionali, ad un problema di asimmetria informativa. Come attrarre i lavoratori bravi nascosti? Le imprese nazionali hanno probabilmente più contatti, conoscono meglio il mercato del lavoro. Le imprese multinazionali arrivano da fuori, non hanno una buona conoscenza del mercato del lavoro e quindi per attrarre i lavoratori più bravi offrono una remunerazione maggiore delle imprese nazionali. Infine, c'è un problema di riduzione del *turn over* dei lavoratori e di dissipazione sul mercato locale delle conoscenze delle multinazionali. La mobilità dei lavoratori è infatti uno dei principali canali di diffusione tra imprese di conoscenze tecnologiche, procedure manageriali o contatti con i clienti. Dunque, particolarmente quando svolgono attività caratterizzate da un forte contenuto tecnologico o da competenze particolari, per le IMN è preferibile pagare salari più elevati ed evitare che i propri addetti cerchino lavoro altrove.

Le multinazionali utilizzano lavoratori più qualificati delle imprese nazionali?

Questo è un problema rilevante sotto due punti di vista. In primo luogo, se le IMN domandano lavoro qualificato, la loro presenza in un paese aumenta l'incentivo all'investimento in formazione di capitale umano e dunque all'educazione e alla formazione professionale, con evidenti ricadute positive sullo sviluppo tecnologico del paese. In secondo luogo, le caratteristiche della domanda di lavoro delle IMN può anche avere effetti rilevanti dal punto di vista distributivo. Se un paese riceve una quantità considerevole di IDE rispetto alla dimensione della propria economia e se questi fanno aumentare la domanda relativa di lavoratori qualificati, i salari di quest'ultimi tendono ad aumentare rispetto ai salari del personale non qualificato.

Il dibattito sul ruolo delle IMN in quest'ambito è molto simile a quello sugli effetti del commercio internazionale sulla convergenza tra paesi della remunerazione dei fattori produttivi, soprattutto per quanto riguarda gli investimenti verso i paesi in via di sviluppo o in transizione. Come abbiamo visto da un punto di vista teorico nei capitoli 2 e 3, gli investimenti esteri di tipo verticale hanno come obiettivo la riduzione del costo dei fattori e dovrebbero dunque localizzare le fasi produttive che usano un fattore in modo relativamente intensivo nei paesi dove il fattore è relativamente abbondante. Ad esempio, le attività ad alta intensità di lavoro non qualificato, attraverso gli IDE verticali vengono trasferite in paesi dove il lavoro non qualificato è relativamente abbondante come i paesi in via di sviluppo. Questo processo dovrebbe generare una domanda di fattori produttivi a livello internazionale simile a quella postulata dal modello di commercio internazionale di Heckscher e Ohlin. Ossia, in ogni paese dovrebbe aumentare la domanda dei fattori relativamente abbondanti e ridursi quella dei fattori relativamente scarsi. Per il teorema di Stolper e Samuelson, ne consegue un aumento della

remunerazione relativa dei fattori abbondanti (il lavoro non qualificato al sud ed il lavoro qualificato al nord) e, di conseguenza, una convergenza internazionale della remunerazione relativa dei fattori.

In realtà, sia per quanto riguarda il commercio che gli IDE, è stato notato che il teorema di Stolper e Samuelson tende a non verificarsi, in quanto il salario relativo tra lavoratori qualificati e non aumenta sia al nord che al sud. La ragione di questo apparente paradosso per quanto riguarda gli IDE (ma l'argomentazione è simile per il commercio internazionale) è che la relazione tra presenza delle IMN e domanda di *skills* non è univoca. L'esito dipende dal rapporto tra le dotazioni fattoriali relative del paese di destinazione e l'intensità fattoriale delle diverse attività della multinazionale [Feenstra e Hanson 1996]. Se l'intensità di lavoro qualificato delle attività trasferite all'estero è maggiore della dotazione relativa di lavoro qualificato nel paese di destinazione ed inferiore rispetto alla dotazione relativa di lavoro qualificato nel paese di origine, il differenziale salariale tra lavoratori qualificati e non qualificati aumenta sia al nord che al sud. In altri termini, al sud vengono trasferite attività che sono intensive di lavoro non qualificato rispetto alle dotazioni fattoriali del nord (e dunque si riduce la domanda relativa di lavoro non qualificato al nord) ma *skill intensive* rispetto alla dotazione fattoriale del sud (e dunque anche qui si riduce la domanda relativa di lavoro non qualificato).

Un modo alternativo per spiegare perché gli IDE verticali non generino necessariamente convergenza nella remunerazione dei fattori è il seguente: se l'intensità di *skill* è maggiore nelle case madri rispetto alle filiali estere, in sostanza le case madri esportano i servizi dei propri lavoratori *skilled*, che operano nelle case madri, verso le filiali [Markusen e Venables 1998]. Un esempio di questo tipo di attività è il trasferimento di tecnologia attraverso la creazione di un impianto produttivo che incorpora tecnologie particolari in un paese terzo. L'impresa trasferisce solo l'impianto, ma questo incorpora la tecnologia sviluppata dai tecnici nei laboratori di ricerca e sviluppo dell'impresa che generalmente sono localizzati presso la casa madre e comunque in paesi industrializzati. Attraverso l'installazione dell'impianto, la IMN implicitamente esporta i servizi di questi tecnici.

Il trasferimento di servizi a questi paesi può avere due effetti opposti sulla domanda di *skills* locali, a seconda se gli *skills* trasferiti dalla casa madre siano sostituiti o complementi rispetto agli *skills* offerti localmente. Se c'è complementarietà, ci sarà un aumento della domanda di *skills* e probabilmente tra la remunerazione di lavoratori qualificati e non; se invece c'è sostituzione, ci sarà una riduzione della domanda di lavoro qualificato locale, in quanto le attività più *skill intensive* vengono svolte in altri paesi.

L'ambiguità delle conclusioni teoriche trova riscontro nell'evidenza empirica. Anche in questo caso i risultati non sono univoci. In generale le IMN utilizzano lavoratori ad alta intensità di *skills* in modo più intensivo delle imprese nazionali, ma questo risultato è soprattutto valido nei paesi in via di sviluppo come il Messico [Feenstra e Hanson 1997]. I pochi studi disponibili sulle economie avanzate (Griffith e Simpson [2001] per l'UK, Almeida [2003] per il Portogallo

e Blonigen e Slaughter [2001] per gli Stati Uniti) trovano invece risultati contraddittori. Per esempio, negli Stati Uniti, non è stata riscontrata una differenza significativa tra la intensità di *skill* nei due gruppi di imprese, particolarmente se appartenenti allo stesso settore. Questo risultato è coerente con l'idea che la differenza nel livello di tecnologie utilizzate nei due gruppi di imprese sarà tanto maggiore quanto più il paese di destinazione è arretrato.

Multinazionali e volatilità dell'occupazione

Infine, vi è un ultimo aspetto importante relativamente al mercato del lavoro nel paese ospite. Gli investimenti delle multinazionali sono spesso considerati meno stabili e duraturi delle imprese locali. In altri termini, l'occupazione in questo tipo di imprese è generalmente percepita come più volatile, per cui i posti di lavoro creati possono facilmente essere eliminati. Questa percezione si innesta in un problema più generale, se l'esposizione delle attività economiche a shock internazionali, sia attraverso il commercio che gli investimenti esteri aumenti la volatilità di output, occupazione e salari [Rodrik 1997]. Nel nostro caso, non siamo particolarmente interessati al problema dalla volatilità delle attività economiche in generale, ma piuttosto, a capire se chi trovi un lavoro in una multinazionale debba affrontare condizioni di maggiore instabilità e abbia più probabilità di perdere il lavoro che se lavorasse in un'impresa nazionale. Perché le multinazionali dovrebbero offrire condizioni di lavoro meno stabili delle imprese nazionali? I meccanismi da considerare sono due. Il primo, legato al quadro più generale, è che i due gruppi di imprese possono avere un'esposizione diversa a shock di prezzo e di tecnologia con ricadute implicite sull'occupazione. Il secondo è che le IMN e le imprese nazionali possono rispondere in modo diverso allo stesso shock di prezzo e tecnologia. Mentre il primo effetto si traduce in un diverso spostamento della domanda di lavoro (verso il basso se lo shock è negativo) il secondo implica una diversa elasticità della domanda di lavoro (e dunque una diversa inclinazione). Esaminiamo questi due effetti separatamente.

Hanno le IMN un'esposizione diversa delle imprese nazionali a shock esogeni? Qui non disponiamo di predizioni teoriche univoche. Dato che le IMN operano in più mercati è più probabile che possano essere colpite da uno shock. D'altra parte, bisogna tenere conto di quanto gli shock siano correlati tra paesi. Se lo fossero, ovviamente il rischio di esposizione allo shock aumenta per le IMN. Ma se non lo fossero le IMN, l'esposizione è minore in quanto operare in più mercati permette di diversificare i rischi.

Per quanto invece riguarda la diversa risposta agli shock dei due gruppi di imprese, dobbiamo tenere conto di quattro diversi fattori. Il primo è se c'è una relazione di complementarità o sostituibilità tra occupazione nel paese ospite e in altri paesi dove l'impresa produce. Per esempio, se c'è effettivamente sostituibilità, allora un aumento dei salari in un paese, diciamo in Cina ha effetti maggiori per le IMN che per le imprese nazionali, in quanto il lavoro Cinese può essere sostituito con lavoro in altri impianti dove i salari non sono aumentati. Al contrario, se c'è complementarità, lo shock è limitato dal fatto che il lavoro

cinese è solo una componente dei costi totali di un'IMN, per quanto l'aumento dei costi in Cina sia trasmessa anche alle attività in altri paesi.

Il secondo aspetto è che avendo meno interessi di un'impresa nazionale nel paese in cui operano, le IMN subiscono meno le pressioni sociali e politiche e hanno maggiore potere contrattuale quando negoziano con le autorità o i sindacati locali. A volte questa posizione di forza permette loro di ottenere condizioni migliori per quanto riguarda le assunzioni e i licenziamenti.

Un terzo aspetto riguarda il fatto che la domanda di lavoro dell'impresa è in realtà derivata dalla domanda finale dei beni dell'impresa. Di conseguenza, l'elasticità della domanda di lavoro è funzione dell'elasticità della domanda di beni finali. L'integrazione economica internazionale induce una maggiore concorrenza sui mercati dei beni che si traduce in una più forte elasticità della domanda. A livello di settore, come discusso in precedenza, la presenza delle IMN può fare aumentare la concorrenza nel mercato dei beni, facendo aumentare l'elasticità media della domanda per tutte le imprese che operano in quel mercato. D'altra parte, se i mercati non sono perfettamente competitivi e le IMN detengono una quota di mercato più grande delle imprese nazionali, la loro curva di domanda potrebbe essere più rigida che per le imprese nazionali. Questo effetto è probabilmente ancora più forte se le multinazionali dispongono di *asset* intangibili, come marchi conosciuti o tecnologie esclusive, tutti fattori che riducono l'elasticità.

Infine, il quarto fattore è che le IMN potrebbero utilizzare un mix di inputs diverso dalle imprese nazionali con conseguenti effetti sulla domanda di lavoro. Per esempio, abbiamo visto che in molti casi le attività delle IMN sono a più alta intensità di lavoro qualificato. Dato che la domanda di lavoro qualificato è generalmente più rigida di quella di lavoro non qualificato [Hamermesh 1993] la domanda di lavoro media delle IMN sarà più rigida che per le imprese nazionali. Allo stesso modo, le IMN in genere svolgono attività a più alta intensità di capitale. Se la quota del lavoro sul totale dei costi di produzione è di conseguenza minore, anche l'elasticità della domanda di lavoro sarà più bassa.

L'evidenza empirica disponibile in questo ambito è limitata al caso della Gran Bretagna [Fabbro, Haskel e Slaughter 2002] e di 11 paesi Europei [Barba Navaretti, Checchi e Turrini 2003]. Il risultato di questi lavori è che la predizione che l'occupazione nelle IMN abbia maggiore volatilità dell'occupazione nelle imprese nazionali non ha riscontro empirico. In particolare, il secondo studio che confronta la domanda di lavoro di filiali di IMN e di imprese a capitale nazionale, dimostra che le IMN sono più veloci a rispondere a shock di domanda delle imprese nazionali, ma modificano meno la loro domanda di lavoro (l'elasticità della domanda di lavoro di lungo periodo rispetto alle variazioni di salario è minore per le IMN che per le imprese nazionali). Ossia, il numero di lavoratori che vengono assunti o licenziati in seguito ad una variazione dei salari o della domanda dei beni è minore. Questo risultato può essere spiegato dal fatto che i lavoratori delle multinazionali sono in media più *skilled* e nelle analisi empiriche è difficile controllare la composizione per skill della forza lavoro a livello di impresa. O forse può dipendere dal fatto che le multinazionali essendo più competitive si difendono meglio da shock avversi e sfruttano meglio shock fa-

vorevoli. In effetti, se è ragionevole sostenere che a parità di altre condizioni le IMN abbiano strutture operative più flessibili delle imprese nazionali, è evidente che anche per questo tipo di imprese esistono costi fissi di impianto che, oltre una determinata soglia, impediscono la mobilità tra paese e paese.

2. EFFETTI DELLE MULTINAZIONALI NEL PAESE DI ORIGINE

La preoccupazione principale relativamente ai paesi di origine degli IDE è che questi implicino una diversione di risorse che avrebbero potuto essere investite nell'economia nazionale e dunque causare una riduzione delle attività economiche, in particolare di output e occupazione. Se questo può essere vero nel breve periodo, l'effetto di lungo periodo è in realtà molto più complesso e in genere nella direzione di un rafforzamento dell'economia nazionale. In questo paragrafo analizzeremo soprattutto gli effetti di lungo periodo, ragionando sulle implicazioni di questo tipo di investimenti in senso lato.

La prima questione di rilievo è l'effetto degli IDE sulla dimensione delle attività economiche nel paese di origine. Abbiamo visto nei capitoli 2 e 3 come le predizioni teoriche siano ambigue e dipendano da quanto attività nazionali e domestiche siano sostituiti o complementi. Nel caso degli IDE verticali (IDEV), certamente la possibilità di frammentare la produzione implica il trasferimento all'estero di parte delle attività produttive. Allo stesso tempo, però, questo trasferimento permette alle imprese di ridurre i costi di produzione e aumentare le proprie quote di mercato, con ricadute positive nel lungo periodo anche sulla dimensione delle attività economiche domestiche. L'analisi degli effetti dipende anche molto dal tipo di controfattuale di cui si vuole tenere conto. Nel capitolo 3, in figura 3.6 abbiamo dimostrato come l'intera attività economica di un paese avrebbe potuto essere trasferita all'estero se le imprese non avessero frammentato la produzione, così mantenendo nel paese di origine almeno la manifattura dei componenti, attività ad alta intensità di capitale e lavoro qualificato. Nel caso degli IDE orizzontali (IDEO) abbiamo visto che gli investimenti sostituiscono le esportazioni dagli impianti basati nel paese di origine e quindi in principio determinano una riduzione dell'output domestico. Ma se gli impianti all'estero usano in parte input o altri prodotti complementari prodotti negli impianti domestici, le attività economiche nel paese di origine crescono nel lungo periodo.

La seconda questione riguarda la composizione degli input delle attività nel paese di origine. Investire all'estero può modificare la composizione, il mix degli input utilizzati nelle attività domestiche. Dal punto di vista teorico, il modello di IDEO non dà predizioni precise sugli effetti dell'investimento sulla domanda relativa di fattori produttivi. Il modello degli IDEV, invece, predice sostanzialmente che la domanda relativa per il lavoro qualificato e il capitale aumentino nelle attività domestiche, in quanto le attività ad alta intensità di lavoro non qualificato vengono trasferite verso paesi dove tale fattore è abbondante e poco costoso. Questo processo, unito al progresso tecnologico, è uno delle componenti fondamentali dell'aumento della domanda relativa di lavoratori osservata nei paesi industria-

lizzati e il conseguente aumento del divario salariale tra lavoratori qualificati e non [Feenstra 2003].

Infine, un'ultima importante questione è quanto gli IDE rafforzino il processo di sviluppo tecnologico delle imprese. Infatti, le sussidiarie estere possono essere un importante canale attraverso cui acquisire nuove tecnologie e trasferirle alle attività domestiche. Questo soprattutto quando le sussidiarie sono basate in aree a forte intensità di attività ad alta tecnologia. Allo stesso tempo, però, le attività internazionali possono determinare una dispersione della tecnologia proprietaria dell'impresa e ridurre dunque il valore di questo asset, limitando anche l'incentivo ad investire in R&D nelle attività domestiche.

Questi tre fattori, oltre ad essere rilevanti per se, hanno un effetto importante sulla produttività dell'impresa: la modifica della dimensione delle attività domestiche può avere implicazioni importanti in termini di economie di scala; la modifica del processo produttivo e la specializzazione in attività a più elevata intensità tecnologica potrebbe rafforzare l'intero processo produttivo; l'acquisizione di nuove tecnologie può aumentare l'efficienza delle imprese.

Anche in questo caso, come per l'analisi degli effetti sul paese di destinazione, è importante riuscire ad isolare l'effetto dell'investimento sulle variabili da analizzare (occupazione, composizione dei fattori produttivi, produttività ecc.) tenendo conto di altre caratteristiche dell'impresa che possono anch'esse influenzare tali variabili e dei problemi tecnici di endogeneità che caratterizzano analisi con dati di impresa e di cui abbiamo discusso a lungo in precedenza. Il quadro analitico e metodologico sviluppato nel paragrafo 1.3 vale anche per quanto riguarda l'analisi degli effetti sull'economia domestica.

Per l'analisi degli effetti sul paese di origine, isolare l'effetto dell'investimento è particolarmente importante anche dal punto di vista della politica economica, dato che l'investimento implica un trasferimento di risorse in un altro paese e non un'acquisizione di nuovi fattori produttivi. In altri termini in questo caso è fondamentale identificare un controfattuale appropriato: cosa sarebbe successo all'occupazione, alla produttività, alla tecnologia delle attività domestiche di un'impresa che ha investito se non l'avesse fatto. Avevamo visto nell'analisi teorica degli IDEV nel capitolo 3, nell'esempio della figura 3.6, che gli effetti della frammentazione non vanno necessariamente confrontati al caso della produzione integrata, ma al caso in cui tutta la produzione integrata venga trasferita dal paese in questione.

Per chiarire meglio la questione, ipotizziamo un settore dove è possibile frammentare l'attività produttiva tra la produzione di componenti e l'assemblaggio. La concorrenza internazionale, soprattutto dai paesi in via di sviluppo, può significare che non sia comunque possibile mantenere tutta la produzione integrata nel paese di origine. Per esempio, un produttore italiano di vestiti, potrebbe in realtà avere l'alternativa tra trasferire gli stadi produttivi ad alta intensità di lavoro in un paese dove il lavoro qualificato costa poco, oppure non produrre del tutto. Anche se frammentando la produzione licenzierà dei lavoratori, la sua alternativa potrebbe essere dover chiudere del tutto i suoi impianti.

Infine, anche qui dovremmo analizzare gli *spillover* sulle imprese nazionali e sul sistema produttivo nel suo insieme. È evidente che gli investimenti in uscita

di una o più imprese possono aver effetti importanti sul sistema produttivo, al di fuori del perimetro delle imprese stesse, ad esempio nei confronti dei loro fornitori locali. Da questo punto di vista l'evidenza disponibile è molto limitata e quindi dedicheremo pochissimo spazio a questo aspetto.

Infine, recentemente si è sviluppata una letteratura piuttosto ampia sugli effetti di quello che viene definito *offshoring* o *outsourcing* delle attività a basso costo del lavoro. Questo termine, in sostanza, indica l'utilizzo crescente da parte delle imprese di fattori produttivi importati, sia nel settore manifatturiero che in quello dei servizi. Ovviamente, una parte di questi fattori produttivi sono forniti attraverso IDE, ossia dalle filiali estere delle multinazionali dei paesi industrializzati [Hanson, Mataloni e Slaughter 2003]. Anche se l'*outsourcing/offshoring* in senso lato è assimilabile alla tematica degli IDEV, in quanto segue ci concentriamo sulla letteratura che si è focalizzata sulle attività delle imprese multinazionali⁴.

2.1. Produzione domestica e produzione estera: sostituti o complementi?

Gran parte dei lavori sugli effetti nel paese ospite guardano se output e occupati domestici e negli impianti esteri sono sostituti o complementari. Vedremo che in gran parte dei casi gli investimenti in uscita rafforzano le attività nel paese di origine, soprattutto, contrariamente alla percezione generale, quando gli investimenti vanno nei paesi in via di sviluppo. Esamineremo prima i contributi che si concentrano sull'output e poi quelli relativi agli effetti sull'occupazione.

In particolare, la letteratura che si concentra sugli effetti di output esamina, in genere nell'ambito di una specifica imprese multinazionale, oppure con dati di settore, quale sia la relazione tra esportazioni dagli impianti nazionali e vendite negli impianti stranieri. In genere questi lavori non trovano che la produzione estera sostituisca le esportazioni nazionali, al contrario i due modi di fornire un mercato estero sembrano piuttosto essere complementi.

Esempi di studi che trovano un'arelazione di complementarità sono i lavori di Lipsey e Weiss [1981; 1984] sulle attività delle IMN degli Stati Uniti. Stimano le esportazioni dagli impianti nazionali come una funzione delle vendite delle affiliate straniere e di una serie di variabili di controllo come il prodotto interno lordo e la distanza tra i due paesi. Trovano evidenza di complementarità sia a livello di settore che di impresa. In altri termini, un aumento delle vendite delle filiali estere è generalmente associato ad un aumento delle esportazioni. Lo stesso tipo di risultati è stato conseguito da altri lavori sul Giappone [Lipsey, Ramstetter e Blomstrom 1999; 2000], sulla Svezia [Swedenborg 1979; 1985; 2001; Blomstrom, Lipsey e Kulchycky 1988] ed altre IMN europee⁵.

⁴ Per un approfondimento sul tema generale dell'*outsourcing* si veda ad esempio Amiti e Wei [2005].

⁵ Sulla Francia: Fontagné e Pajot [2002]; Chédor e Mucchielli [1998]; Chédor, Mucchielli e Soubaya [2002]; sulla Spagna: Bajo-Rubio e Montero-Munoz [2001]; sull'Austria: Pfaffermayr [1996].

Il problema con questo tipo di studi è che le determinanti degli IDE spesso coincidono con le determinanti delle esportazioni, e dunque l'associazione positiva tra esportazioni e vendite degli impianti esteri potrebbe in realtà non essere determinata da una relazione di causa tra le due variabili ma da altri fattori. Abbiamo visto nel capitolo 4 come i modelli gravitazionali spiegano allo stesso tempo flussi di investimento estero e di esportazioni. Questo problema di endogeneità è stato controllato utilizzando diversi metodi di stima con variabili strumentali da Svensson [1996]; Blomstrom, Lipsey e Kulchicky [1988]; Grubert e Mutti [1991]; Clausing [2000]. Questi studi confermano che IDE e flussi di export sono complementari e non trovano invece alcuna evidenza di una relazione di sostituibilità.

Questi risultati possono essere compresi meglio se vengono utilizzati dati di impresa che classificano le sussidiarie estere in base al tipo di attività che svolgono (produzione di beni e di servizi) e allo stadio di produzione intrapreso (produzione di componenti o assemblaggio di prodotti finiti). Due buoni esempi di questi studi sono Head e Ries [2001] e Blonigen [2001]. Head e Ries [2001] usano una banca dati *panel* su 932 imprese manifatturiere giapponesi per un periodo di 25 anni. Se in generale trovano la solita relazione di complementarità tra esportazioni e IDE, i loro risultati sono più articolati quando controllano per le caratteristiche di impresa. In particolare trovano sostituibilità quando le imprese non sono integrate verticalmente, ossia quando le sussidiarie estere non usano input importati dalla casa madre. I loro risultati sono confermati da uno studio di Blonigen [2001]. Utilizzando dati sulla produzione delle filiali giapponesi negli USA e sulle esportazioni dal Giappone agli USA trova che ci può essere sia sostituibilità che complementarità, secondo la natura della relazione tra casa madre e filiali. Per esempio, gli investimenti giapponesi nell'assemblaggio di automobili dagli USA sono complementari alle esportazioni di componenti per auto dal Giappone. Al contrario, la produzione negli USA di componenti per auto da parte di imprese giapponesi sostituisce l'esportazione di questi componenti dal Giappone.

Un secondo gruppo di lavori, invece di concentrarsi sull'output guarda alla relazione tra occupati negli impianti domestici e in quelli esteri. La domanda principale che questi studi si pongono è: in che modo una modifica del salario in un paese estero, dove un'impresa ha delle succursali influenza l'occupazione nel paese di origine? In altri termini, questi lavori studiano la complementarità o la sostituibilità di prezzo (nel senso che l'effetto è trasmesso da una variazione nei salari) tra occupazione estera e domestica.

Molti di questi studi ottengono il risultato che occupazione domestica ed estera sono complementi, soprattutto se il costo dei fattori di produzione è diverso nei due paesi. Per illustrare questo punto facciamo un semplice esempio. Consideriamo un'impresa di abbigliamento italiana con un impianto in Italia ed uno in Cina. Qual è l'effetto di un declino dei salari in Cina sull'occupazione in Italia? Gran parte degli studi che si sono posti questa domanda trovano una relazione positiva, anche se a volte non molto significativa, e comunque non trovano una relazione negativa.

Al contrario, se gli impianti sono localizzati in paesi con costi di produzione simili, la relazione è di sostituibilità. Ad esempio se la nostra impresa italiana ha anche un impianto in Malesia, oltre che in Cina, la riduzione dei salari cinesi farà diminuire l'occupazione nell'impianto della Malesia.

Tecnicamente gli studi che utilizzano questo approccio stimano delle funzioni di domanda di lavoro condizionate al fatto che l'impresa abbia già investito in un determinato paese. I lavoratori nazionali e quelli esteri sono entrambi input delle attività complessive dell'impresa o, in altri termini, fanno entrambi parte della funzione di produzione complessiva (multi impianto) dell'impresa, dove l'output è il prodotto di tutti gli impianti dell'impresa. Questo approccio permette di stimare come la domanda di lavoro negli impianti nazionali sia influenzata dalla variazione dei salari nel paese di origine e negli altri paesi dove l'impresa ha degli impianti. È così possibile derivare l'elasticità della domanda di lavoro nazionale rispetto al salario di tutte le località in cui l'impresa produce. In sostanza questi lavori pongono la domanda: una volta che un'impresa abbia aperto un sussidiaria in un paese straniero, in che modo modifiche nel salario relativo tra i due paesi influenza l'occupazione dell'impresa negli impianti domestici? Vari lavori che seguono questa metodologia sono Brainard e Riker [1997a; 1997b] sugli USA, Braconier e Ekholm [2000] sulla Svezia e Konings e Murphy [2001] su diversi paesi europei.

Questi lavori si concentrano su domande di lavoro di breve periodo, per cui il capitale o altri fattori fissi non variano e il lavoro nei diversi impianti è considerato come il solo fattore produttivo. Inoltre non distinguono il tipo di lavoratori, ossia se sia qualificato o meno. Come già anticipato, e coerentemente con quanto trovato dai paper che esaminano gli effetti sull'output, il risultato di questi studi è che l'occupazione nella casa madre (tutti gli studi considerano IMN con casa madre in paesi ad alto costo del lavoro) è complementare rispetto all'occupazione nelle filiali in paesi a basso costo del lavoro, mentre è un sostituto rispetto al lavoro nei paesi industrializzati.

Abbiamo detto che questi lavori si concentrano su domande di lavoro di breve periodo. In realtà in genere ci vuole tempo prima che le imprese, in seguito ad una variazione nei salari relativi, riescano a modificare l'occupazione ai livelli ottimali desiderati. La dimensione e il segno delle diverse relazioni stimate potrebbe dunque cambiare con il tempo. Questi effetti di lungo periodo sono stati stimati sulla base di funzioni di domanda dinamiche da Bruno e Falzoni [2003] sulla base dei dati settoriali delle IMN degli Stati Uniti per il periodo 1982-1994. I due autori trovano che in effetti il segno dell'elasticità incrociata della domanda di lavoro negli impianti domestici rispetto al salario all'estero può cambiare nel tempo. Ad esempio la relazione tra occupazione negli USA e in America Latina è inizialmente di sostituibilità e poi, coerentemente con gli altri lavori discussi, diventa di complementarità. In altri termini, se l'effetto iniziale di avere accesso a salari più bassi in un paese terzo implica una riduzione dell'occupazione nella casa madre, nel lungo termine i guadagni di competitività e le relazioni di complementarità tendono a prevalere favorendo un aumento generalizzato dell'occupazione. Invece lavoro nazionale e straniero sono sempre

sostituiti quando le sussidiarie americane sono localizzate in Europa. Un altro studio focalizzato sugli IDE delle IMN americane è Desai, Foley e Hines [2005]. Questi autori trovano che la performance positiva delle attività internazionali ha una ricaduta fortemente positiva sulle attività americane sia per quanto riguarda la dinamica degli investimenti che dell'occupazione e dei salari.

È importante notare che questi risultati derivano da studi che analizzano l'effetto marginale di una modifica dei salari relativi, una volta che l'investimento abbia avuto luogo. In realtà, l'effetto maggiore su occupazione ed output dovrebbe verificarsi nel momento in cui l'investimento ha luogo. In altri termini, le variazioni nell'occupazione e nell'output al momento dell'investimento dovrebbero essere ben più rilevanti delle modifiche che derivano da una variazione dei salari relativi in una fase successiva. Consideriamo ancora l'esempio dell'impresa di abbigliamento italiana e ipotizziamo che non abbia ancora investito in Cina. Quando l'impresa apre una filiale in Cina, trasferisce in questo paese le sue attività ad alta intensità di lavoro. Questo è infatti quanto predice il modello di IDEV che abbiamo discusso nel capitolo 3. C'è dunque un effetto immediato sull'occupazione nella casa madre. Una volta che l'investimento abbia avuto luogo, a quel punto gli addetti cinesi e quelli italiani sono ovviamente complementari, in quanto svolgono attività complementari. Una riduzione dei salari cinesi aumenta la competitività dell'impresa nel suo insieme e il suo output totale e probabilmente l'occupazione aumentano, anche negli impianti italiani.

Alcuni lavori hanno guardato agli effetti dell'investimento iniziale. Barba Navaretti e Castellani [2003] analizzano il caso dell'Italia; Barba Navaretti, Castellani e Disdier [2006] confrontano Francia e Italia; Hijzen, Jean e Mayer [2006] il caso della Francia e Debaere, Lee e Lee [2006] quello della Corea. Questi lavori analizzano la dinamica dell'output e dell'occupazione per un campione di imprese che investono all'estero per la prima volta. Questa dinamica viene confrontata a quella di un campione di imprese nazionali, selezionate attraverso la tecnica del matching⁶. In questo modo è possibile identificare imprese che non investono ma che hanno caratteristiche molto simili a quelle che investono. Questo campione permette di simulare cosa sarebbe successo agli investitori se non avessero investito, il che naturalmente non può essere direttamente osservato. In altri termini si costruisce un *benchmark* ipotetico che simula cosa sarebbe successo alle nostre imprese se queste non avessero investito, ossia il controfattuale che non possiamo osservare, ma rispetto al quale dobbiamo studiare l'effetto dell'investimento.

Tutti questi studi trovano in genere che la dinamica di occupazione ed output per le imprese che investono è migliore e comunque non peggiore che per i non investitori. In particolare, Barba Navaretti, Castellani e Disdier [2006] analizzano separatamente l'effetto degli investimenti verso i paesi a basso costo del lavoro e verso quelli industrializzati. Per quanto imperfetto, questo è un modo per di-

⁶ Per una descrizione della tecnica di matching si veda, oltre ai paper citati, Heckman, Ichimura e Todd [1977].

stinguere tra investimenti che perseguono l'obiettivo di una riduzione dei costi e dunque di tipo verticale e investimenti che invece perseguono una penetrazione di mercato e sono dunque di tipo orizzontale. Inoltre analizzano gli effetti per i tre anni successivi all'investimento.

Per le imprese italiane gli investimenti nei paesi a basso costo del lavoro generano un'immediata riduzione di output e di occupazione rispetto al campione di controllo, ma un forte recupero negli anni successivi dove i tassi di crescita di occupazione e output rispettivamente sono rispettivamente più elevati del 4,8 e del 5,2% che nel campione di controllo. Questo risultato è in linea con quanto predetto dal modello di IDEV, discusso in precedenza e anche con i risultati ottenuti negli altri studi analizzati in questo sotto paragrafo. Anche nel caso della Francia, sia Barba Navaretti, Castellani e Disdier [2006] che Hijzen, Jean e Mayer [2006] trovano una riduzione dell'output e dell'occupazione nel breve periodo ed una crescita nel lungo periodo, anche se questi risultati sono meno robusti che nel caso dell'Italia.

Infine, per quanto riguarda gli investimenti nei paesi industrializzati, entrambi gli studi trovano un forte effetto positivo sia su output che occupazione, sempre rispetto al benchmark di riferimento delle imprese nazionali, effetto che tende a rafforzarsi all'aumentare degli anni dall'investimento.

Questo risultato in parte contraddice i lavori citati in precedenza, dove occupazione e output nei paesi avanzati erano sostituiti di occupazione e output domestico. Ma, come detto in precedenza, quegli studi non sono in grado di identificare l'effetto discreto di un nuovo investimento, ma solo l'effetto marginale di variazioni nei prezzi relativi dei fattori.

2.2. Effetti sulla composizione della forza lavoro

Come abbiamo visto nel paragrafo precedente sugli effetti nel paese di destinazione, gli IDE possono anche avere effetti rilevanti sulla composizione della forza lavoro e sulla combinazione dei fattori produttivi utilizzati anche nella casa madre. Abbiamo visto che la predizione teorica è che normalmente vi sia un aumento della domanda di lavoratori qualificati nella casa madre.

Per quanto riguarda gli investimenti orizzontali, è chiaro che un ampliamento delle attività dell'impresa in più paesi rafforza la domanda di servizi qualificati nella casa madre e dunque gli investimenti in uscita possono determinare un aumento della qualificazione relativa della forza lavoro nelle attività domestiche.

Per quanto riguarda gli investimenti verticali abbiamo visto come l'analisi degli effetti degli IDE sulla domanda di lavoratori qualificati si innesta nel dibattito più ampio di quanto il commercio internazionale sia responsabile dell'aumento dei differenziali salariali o dell'occupazione tra lavoratori qualificati e non qualificati nei paesi avanzati⁷. Diversi lavori hanno notato come solo considerando

⁷ Per un'ampia analisi di questo dibattito si veda Feenstra [2003, cap. 4].

la frammentazione internazionale delle attività produttive e in particolare il commercio internazionale di parti e componenti [Hummels, Ishii e Yi 2001; Ng e Yeates 1999] sia possibile spiegare la crescente domanda relativa di lavoratori qualificati al nord [Feenstra e Hanson 1996; 1997]. E naturalmente una buona parte di questo processo di frammentazione avviene attraverso IDEV [Hanson, Mataloni e Slaughter 2003].

In quanto segue non diamo conto del vasto dibattito e dell'evidenza empirica sugli effetti del processo di frammentazione in senso lato, ma ci concentriamo sull'evidenza disponibile relativa strettamente alle attività delle IMN. I lavori che hanno svolto questo tipo di analisi sostanzialmente stimano funzioni di domanda di lavoro qualificato rispetto al lavoro non qualificato, derivate da funzioni di produzione specifiche di impresa o di settore. In particolare, tre lavori si concentrano soprattutto sulle attività delle IMN: Slaughter [2000], sugli Stati Uniti; Hansson [2001] sulla Svezia; Head e Ries [2002] sul Giappone. I risultati di queste stime, come vedremo, dipendono essenzialmente dal tipo di dati utilizzati, se a livello di settore o di impresa. La generica regressione stimata in questo tipo di lavori è data da:

$$[3] \quad SH_{St}^k = \beta_0 + \beta_1 \ln w_{Ut} + \beta_2 \ln w_{St} + \beta_3 \ln \frac{K_t^k}{Y_t^k} + \beta_4 \ln Y_t^k + \beta_5 IMN_t^k$$

dove SH_{St}^k è la quota dei lavoratori qualificati del monte salari totale pagato dall'impresa k (o dal settore h) al tempo t nelle attività domestiche; w_{St} e w_{Ut} sono i salari rispettivamente per i lavoratori qualificati e non qualificati nel paese di origine; K_t^k è il capitale utilizzato dall'impresa k e Y_t^k è il suo output o il suo valore aggiunto. IMN_t^k è una misura del grado di «multinazionalità» dell'impresa k . In questo tipo di analisi si usa normalmente la quota dei lavoratori (o dell'output o del valore aggiunto) nelle sussidiarie estere su lavoratori (o output o valore aggiunto) nelle attività domestiche. Il coefficiente rilevante in queste stime è ovviamente β_5 . Se significativo e positivo, a parità di altre condizioni, le IMN hanno una quota più elevata di lavoratori qualificati.

Slaughter [2000] analizza le IMN americane ed usa dati a livello di settore tra il 1977 e il 1994. Studia se il trasferimento di stadi di produzione dalla casa madre negli USA alle sussidiarie estere abbia contribuito ad un aumento della domanda relativa di lavoratori qualificati nel settore. Non trova alcuna evidenza statisticamente significativa di quest'effetto.

Head e Ries [2002], invece, esaminano gli effetti della produzione internazionale sulla domanda di *skill* nelle attività domestiche per le IMN giapponesi, studiate tra il 1971 e il 1989. I risultati delle loro stime sono riportati nella tabella 5.3. Contrariamente a Slaughter, utilizzano dati di impresa e quindi possono osservare direttamente l'intensità di lavoro qualificato delle attività delle IMN sia nelle sussidiarie che nelle case madri in Giappone. Se Head e Ries aggregano i propri dati a livello settoriale e stimano delle regressioni simili a quelle stimate da Slaughter (colonne 1 e 2) trovano anche che la produzione internazionale non ha alcun effetto sulla composizione per qualifica della mano d'opera. Se però utilizzano dati di impresa, i loro risultati empirici cambiano drammaticamente

TAB. 5.3. Produzione internazionale e intensità di lavoro qualificato nelle attività domestiche delle IMN giapponesi

LIVELLO DI ANALISI METODO	SETTORE		IMPRESA	
	STIME IN DIFFERENZE PRIME		EFFETTO FISSO DI SETTORE	EFFETTO FISSO DI IMPRESA
	(1)	(2)	(3)	(4)
$\ln(K_t^k/Y_t^k)$	-2,49*** (0,38)	-1,81*** (0,35)	-7,92*** (0,17)	-4,10*** (0,13)
$\ln(Y_t^k)$	-3,83*** (0,47)	-3,51*** (0,45)	0,86*** (0,08)	-3,18*** (0,16)
IMN_t^k	-1,14 (1,02)	-1,81 (1,20)	1,11*** (0,23)	3,01*** (0,18)
Variazione residuale	0,07 (0,16)	0,16 (0,19)	6,76*** (0,53)	12,52*** (0,32)
<i>N</i>	1.584	1.584	19.845	19.845
<i>R</i> ²	0,08	0,06	0,154	0,262

Variabile dipendente: log della quota del monte salari dei lavoratori qualificati (SH_{St}^k).

Note: In questa specificazione i regressori sono pesati per la quota del settore sul totale del monte salari manifatturiero, sulla falsa riga di Slaughter [2000]. Errori standard robusti in parentesi. *** Statisticamente significativo ad un intervallo di confidenza del 99%; ** Statisticamente significativo ad un intervallo di confidenza del 95%; * Statisticamente significativo ad un intervallo di confidenza del 90%. IMN = Rapporto tra addetti esteri e addetti nazionali.

Fonte: Head e Ries [2002, tavola 2].

e le attività internazionali hanno un effetto positivo e significativo sulla intensità di *skill* nelle attività domestiche⁸.

L'evidenza econometrica riportata da Hansson [2001] per le IMN svedesi è in linea con i risultati di Head e Ries [2002]. Hansson trova che negli anni '90, il trasferimento di attività verso paesi non OCSE ha contribuito all'aumento dell'intensità nel lavoro qualificato per le attività domestiche. Particolarmente importante è stato l'effetto degli investimenti nell'Europa centro orientale dopo il 1993. Anche in questo caso, se le stime sono condotte a livello settoriale non vengono più evidenziati effetti significativi.

In generale, i risultati di questi studi mettono in evidenza come gli investimenti esteri e in particolare quelli verticali abbiano un effetto importante nell'aumentare l'intensità di lavoro qualificato delle attività domestiche. Comunque, le attività delle IMN non spiegano invece effetti aggregati a livello di settore, ossia l'aumento medio dell'intensità di skill osservata nei paesi occidentali.

⁸ Rispetto alla [3] Head e Ries [2002] non includono i salari nelle loro stime, in quanto assumono che non ci siano differenze di salari a livello settoriale o di impresa e utilizzano degli effetti fissi temporali per catturare le variazioni nel tempo dei salari. Si veda anche Feenstra [2003].

2.3. Effetti sulla produttività

Come discusso in precedenza, tutti i fattori che abbiamo analizzato finora contribuiscono a modificare la produttività delle attività domestiche delle IMN. In questo paragrafo discuteremo brevemente l'evidenza empirica disponibile su questi effetti nel paese di origine.

Anche in questo caso, come per gli effetti sui paesi di destinazione, ci concentriamo sulle differenze tra imprese che investono all'estero e imprese che invece rimangono nazionali. In altri termini ci poniamo la seguente domanda: c'è evidenza empirica che le attività domestiche delle imprese che investono all'estero sono più efficienti di quelle delle imprese nazionali?

Anche in questo caso, come nel paragrafo 1, discuteremo stime non condizionate e condizionate sui differenziali di produttività tra imprese che investono e imprese nazionali. In questo ambito, come già discusso nel paragrafo 2.1, è particolarmente importante cercare di evidenziare l'effetto causale degli IDE sulla produttività. Quando esaminavamo gli effetti nei paesi ospiti, l'evento rilevante era l'arrivo di nuove IMN. Dunque il confronto sia condizionato che non condizionato con le imprese nazionali era comunque interessante. In questo caso invece, l'evento che ci interessa è l'allontanamento di attività che avrebbero potuto essere svolte o che prima erano svolte nell'ambito dell'economia domestica. Dunque confrontare imprese nazionali e IMN in se non è particolarmente interessante. Il problema rilevante, come abbiamo già visto per gli effetti sull'occupazione, è capire cosa sarebbe successo se le imprese che hanno investito non lo avessero fatto.

L'effetto di causa è naturalmente molto difficile da identificare. Nei paragrafi precedenti abbiamo discusso alcuni canali attraverso cui diventare IMN può influenzare la produttività delle attività domestiche. Ma naturalmente la relazione di causa può anche andare in direzione opposta. Le imprese diventano più efficienti perché sono IMN o piuttosto diventano IMN perché sono più efficienti? Il modello di IDEO ci dice che le imprese che hanno importanti asset intangibili come marchi e brevetti, che in genere sono anche associati ad un'elevata produttività, sono proprio quelle che hanno la maggiore probabilità di diventare IMN. Helpman, Melitz e Yeaple [2003] nel loro modello con imprese eterogenee dimostrano che le imprese a più elevate produttività sono anche quelle che hanno la maggiore probabilità di investire all'estero. Questo modello è stato testato in una serie di lavori empirici, Girma, Kneller e Pisu [2003], Head e Ries [2003], Yeaple [2005]. Tutti questi lavori, per quanto basati su campioni di imprese diversi, confermano la predizione teorica che la produttività delle imprese che decidono di investire all'estero è sempre superiore a quella delle altre imprese.

Iniziamo dal confronto non condizionato tra imprese nazionali e attività domestiche di imprese che investono all'estero. La tabella 5.4 derivata da Criscuolo e Martin [2003] ci fornisce dell'evidenza descrittiva per un campione di imprese del Regno Unito. Le attività domestiche delle IMN inglesi hanno una produttività del lavoro più elevata delle imprese nazionali, sia misurata in termini di output

TAB. 5.4. Confronto tra imprese a capitale straniero, imprese nazionali e attività domestiche di IMN inglesi in Gran Bretagna (medie 1996-2000)

	IMPRESE A CAPITALE STRANIERO	IMPRESE NAZIONALI	ATTIVITÀ DOMESTICHE DI IMN INGLESI
Numero di osservazioni (2000)	3.499	161.234	2.919
Valore aggiunto/addetti	44,61	27,98	36,98
Output/addetti	151,98	76,52	105,3
Addetti	485	142	475
Capitale/addetti	98,82	38,23	65,41
Input intermedi/addetti	107,81	50,52	69,76

Nota: Valori in migliaia di sterline.

Fonte: Criscuolo e Martin [2003, tavola 4].

sia di valore aggiunto per addetto. Allo stesso tempo, sono più grandi e usano tecnologie più intensive di capitale. Essenzialmente, le loro caratteristiche sono intermedie tra quelle delle imprese nazionali e le imprese a capitale straniero con sede nel paese.

Anche in questo caso, le differenze nelle caratteristiche tra imprese nazionali e imprese inglesi che investono all'estero ci dicono quanto sia importante svolgere delle analisi condizionate sugli effetti della produttività. Allo stesso tempo, è importante isolare l'effetto di causa della decisione di investire sulla produttività. I lavori esaminati in precedenza per quanto riguardava gli effetti su output e occupazione, esaminano anche l'impatto della decisione di investire all'estero sulla produttività, controllando sia per altri fattori che possano influenzare la performance di impresa, sia per i problemi di endogeneità che caratterizzano queste stime. Utilizzando tecniche di matching per definire un controfattuale adeguato di imprese nazionali, Barba Navaretti e Castellani [2003] per l'Italia, Barba Navaretti, Castellani e Disdier [2006] per Francia e Italia, e Hijzen, Jean e Mayer [2006] per la Francia, trovano un effetto positivo e significativo degli investimenti sulla produttività totale dei fattori. Nel caso degli investimenti verso altri paesi industrializzati, l'effetto è importante nei due paesi e in genere trascinato da un aumento della scala delle attività produttive. Ma questi studi trovano aumenti di produttività anche nel caso degli investimenti in paesi a basso costo del lavoro, soprattutto per il caso della Francia.

Infine, è chiaro che anche nel caso degli investimenti in uscita dovremmo esaminare come questi influenzino le attività produttive del paese di origine in senso lato. Ad esempio il trasferimento di attività ad alto contenuto di lavoro all'estero, non solo riduce la domanda di queste attività all'interno dell'impresa, ma anche nei confronti dei fornitori basati nel paese di origine. Allo stesso modo, le ricadute positive degli investimenti sulla casa madre possono anche estendersi ad imprese locali che interagiscono con la IMN. L'evidenza sugli effetti di spillover nelle economie locali è limitata. Castellani e Zanfei [2006] svolgono una breve rassegna di questa letteratura, concludendo che in genere le ricadute degli investimenti in uscita sul sistema produttivo locale sono positive. Questa rimane comunque un'area di ricerca da approfondire, soprattutto mettendo in relazione gli effetti alle caratteristiche degli investimenti in uscita.

3. CONCLUSIONI

In questo capitolo abbiamo svolto una rassegna degli studi empirici sugli effetti delle attività delle IMN sia nei paesi di destinazione che di origine. Abbiamo esaminato diversi tipi di effetti, sia nel mercato dei beni che in quello dei fattori. In particolare, abbiamo notato quanto sia importante l'effetto composizione: ossia le IMN sono in genere imprese con caratteristiche molto diverse delle imprese che operano solo sul territorio nazionale. Questo vale per le attività nel paese di destinazione, dove operano le sussidiarie, e nel paese di origine, dove operano le case madri e gli impianti domestici.

Per quanto riguarda gli effetti sulla produttività nel paese di destinazione, il principale problema metodologico è riuscire ad isolare l'effetto dell'essere IMN, ossia del fatto che un'impresa sia organizzata con attività in più paesi, sulla performance. Diversi studi econometrici che hanno lavorato in questa direzione hanno trovato che le IMN sono comunque più produttive delle imprese nazionali, anche controllando per quelle diverse caratteristiche che possono a loro volta influenzare la performance. Ovviamente la maggiore produttività delle IMN ha anche ricadute generali sul sistema produttivo del paese di destinazione. Abbiamo notato come le ricadute positive degli investimenti siano in genere superiori agli effetti di spiazzamento delle imprese locali.

Le ricadute sul sistema produttivo locale sono in genere positive anche per quanto riguarda il mercato dei fattori e in particolare il mercato del lavoro. Le IMN, in media, pagano di più i lavoratori a parità di qualifica, tendono ad impiegare personale più qualificato e garantiscono condizioni di lavoro più stabili.

Anche per quanto riguarda il paese di origine, l'evidenza che emerge dalla letteratura è piuttosto incoraggiante. Le attività estere delle IMN in genere tendono ad essere di complemento delle attività domestiche. Investimenti in uscita rafforzano le attività domestiche nel paese di origine, in termini di crescita dell'output, dell'occupazione e della produttività.

Queste conclusioni sono in controtendenza rispetto alla visione pessimistica relativa alle attività delle IMN. Le IMN sono imprese che molto spesso hanno effetti più positivi delle imprese nazionali, sia nei paesi di origine che di destinazione. Anche i timori più diffusi, come ad esempio che gli investimenti nei paesi in via di sviluppo possano ridurre le attività economiche nazionali, sono in genere infondati, se analizzati in modo appropriato ed utilizzando un'analisi accurata delle opzioni strategiche alternative a cui le imprese devono confrontarsi.

In ogni modo, quello tra multinazionali e imprese e governi locali è un rapporto contrattuale, dove entrano in gioco rapporti di forza. Soprattutto in contesti arretrati, sarebbe ovviamente ingenuo pensare al rapporto tra economie nazionali e investitori esteri come ad un rapporto idilliaco. Tanto più saranno bilanciati i rapporti di forza relativi e tanto minore sarà il gap tra economie ospiti e multinazionali, tanto più sarà probabile che si creino sinergie positive. Da questo punto di vista, è chiaro che nei paesi molto arretrati il problema è più difficile e più

complesso. Molti degli studi citati relativamente agli effetti sull'economia ospite, riguardano paesi a medio reddito. Paesi più poveri, con poche risorse e competenze e con un scarso potere contrattuale rispetto alle IMN hanno certamente maggiori difficoltà a stabilire relazioni equilibrate con questo tipo di imprese. Tuttavia, in termini generali, le multinazionali sono e rimangono comunque un elemento fondamentale del processo di sviluppo internazionale.

Gli IDE e l'economia del paese di destinazione: il caso dell'Irlanda

Il boom degli anni '90 è valso all'Irlanda l'appellativo di «Tigre Celtica». Il reddito nazionale reale pro capite è aumentato da meno del 65% della media UE all'inizio degli anni '90 fino a raggiungere all'incirca la parità alla fine del decennio, mentre il tasso netto di creazione di posti di lavoro durante il periodo del boom ha superato anche quello degli USA¹. Il boom è stato alimentato almeno in parte da un forte incremento degli afflussi di IDE, per quanto anche prima degli anni '90 gli IDE avessero già un ruolo importante in questo paese. Ora circa il 50% degli occupati nell'industria manifatturiera in Irlanda sono dipendenti di imprese di proprietà estera, a fronte di un valore medio del 19% per gli altri 11 paesi membri dell'UE, i cui dati sono riportati nella tabella 6.1. Anche il livello pro capite degli IDE in entrata è maggiore della media europea. In Irlanda i settori esteri chiave sono il farmaceutico, l'elettronica e il software. Intorno alla fine degli anni '90 nove delle dieci principali società farmaceutiche mondiali – inclusi nomi come Glaxo, Johnson and Johnson, Pfizer e Merck – avevano delle attività in Irlanda. Quasi la metà delle multinazionali estere nel paese operano nel campo della tecnologia dell'informazione e delle comunicazioni, inclusi leader di mercato come IBM, Intel, Hewlett-Packard, Dell e Microsoft. Le prime dieci imprese indipendenti di software del mondo hanno tutte significative attività in Irlanda che, secondo l'Information Technology Outlook 2000 dell'OCSE, è il maggior esportatore mondiale di prodotti software. La presenza estera è anche significativa nei teleservizi e nell'International Financial Services Centre di Dublino.

L'Irlanda rappresenta quindi una scelta ovvia per un *case study* su problematiche connesse agli IDE. Perché il paese è riuscito ad avere un così grande successo nell'attrarre investimenti esteri? Quali sono le caratteristiche degli investimenti che sono stati fatti in questo paese? E quale è stato il contributo del boom degli IDE alla trasformazione dell'economia? A queste tre grandi questioni cercheremo di rispondere nei paragrafi che compongono questo capitolo.

¹ Questi dati del reddito nazionale sono riferiti al PNL anziché al PIL per escludere i profitti di pertinenza delle imprese estere in Irlanda.

TAB. 6.1. Quota delle società controllate estere sull'occupazione manifatturiera e stock di IDE in entrata

	QUOTA DELLE SOCIETÀ CONTROLLATE ESTERE SULL'OCCUPAZIONE MANIFATTURIERA (1998) (%)	STOCK DI IDE IN ENTRATA PER ABITANTE (2000) (\$Usa)
Irlanda	47,5	16.486
Francia	27,8	4.550
Svezia	21,1	8.649
Paesi Bassi	19,7	15.871
Austria	18,6	3.383
Belgio	18,0	
Lussemburgo	46,3	
Belgio e Lussemburgo		35.108
Regno Unito	17,8	8.183
Finlandia	15,9	4.517
Italia	11,5	2.001
Portogallo	7,3	2.683
Germania	6,0	5.615
Spagna	n.d.	3.624
Grecia	n.d.	2.180
Danimarca	n.d.	9.843

Fonte: I dati relativi alle quote delle controllate estere sull'occupazione manifatturiera sono di fonte OCSE [OECD 2001a, tabb. C.4.1 e C.4.2.1]; si noti che le banche dati da cui derivano tali tabelle danno risultati molto differenti per alcuni paesi, come la Francia e la Norvegia; i risultati qui riportati sono quelli che sembrano i più coerenti con l'OCSE [OECD 2001b]. I dati sugli stock di IDE in entrata sono tratti dal World Investment Report dell'UNCTAD [2001].

1. IL SUCCESSO DELL'IRLANDA NELL'ATTRARRE GLI IDE

L'Irlanda è uscita dal protezionismo solo negli anni '60, circa un decennio dopo la maggior parte degli altri paesi dell'Europa occidentale. Negli anni '60 il reddito nazionale pro capite si manteneva stabilmente a un livello pari a circa il 60% della media dell'UE. L'integrazione in Europa – l'ingresso in qualità di paese membro nel 1973 della Comunità Economica Europea (CEE), e la più profonda integrazione conseguente al completamento del Mercato Unico nel 1992 – ha comportato come conseguenza che, in virtù dei bassi salari, del favorevole regime di tassazione delle società e del buon accesso al mercato, l'Irlanda sia divenuta una localizzazione attraente come piattaforma per le esportazioni delle multinazionali. L'adesione alla CEE e lo sviluppo del Mercato Unico e il boom mondiale dell'high-tech coincidono con le due principali fasi di espansione degli investimenti esteri nel paese. Il numero dei posti di lavoro nei settori a proprietà estera è aumentato di circa il 40% tra il 1973 e il 1980 e di un altro 40% tra il 1987 e il 1999.

Anche prima dell'adesione, tuttavia, la natura degli afflussi di IDE era cambiata. La maggioranza delle imprese estere operanti nel paese negli anni '50, in tempi di protezionismo, erano società a proprietà britannica a bassa tecnologia e, in quanto motivate dall'aggiramento dei dazi doganali, erano naturalmente orientate verso il mercato locale irlandese. L'introduzione verso la fine degli anni '50 della totale esenzione fiscale dei profitti derivanti da esportazioni manifatturiere

indusse imprese dell'Europa continentale e degli USA a utilizzare l'Irlanda come piattaforma per le esportazioni. L'industria estera presente nell'economia irlandese al tempo dell'adesione all'UE era pertanto costituita da due gruppi ben distinti: le vecchie imprese (prevalentemente britanniche) che si erano insediate al tempo del protezionismo e le nuove (prevalentemente americane e tedesche) che erano esplicitamente orientate all'esportazione. L'importanza del primo gruppo ha registrato da allora in poi un inevitabile declino; come evidenziato nella tabella 6.2, la quota degli impianti a proprietà britannica sul totale dell'occupazione manifatturiera di pertinenza estera è precipitata dal 46% nel 1972 al 10% nel 1999, mentre quella degli impianti USA è salita nello stesso periodo dal 19 al 61%.

Anche la composizione delle esportazioni è cambiata. Come già detto, le attività in Irlanda delle imprese britanniche erano molto meno orientate all'esportazione di quelle americane che hanno rappresentato la componente principale delle imprese a capitale straniero dopo l'adesione dell'Irlanda all'Unione Europea. Nel 1986, le imprese straniere esportavano l'83% dell'output lordo e tale quota ha continuato a crescere, raggiungendo il 92% nel 1999 (tab. 6.3).

Infine, il grado di intensità tecnologica delle attività delle imprese straniere è mutato radicalmente. Nel 1974 solo il 12% dei dipendenti di queste imprese era occupato in settori high-tech, come definiti dall'OCSE, mentre il 65% era occupato in settori a bassa tecnologia. Nel 1999 questi valori erano pari rispettivamente al 56 e al 24%.

Negli anni '80 l'Irlanda si era dunque consolidata come base produttiva in Europa delle multinazionali USA. Si trovava pertanto già in una condizione favorevole per attrarre ancora più elevati afflussi di IDE quando la strategia delle aziende USA, tra la fine degli anni '80 e l'inizio degli anni '90, ha incominciato a reagire al prossimo Mercato Unico europeo. Questo periodo, che è anche corrisposto al boom mondiale dell'high-tech, ha visto crescere considerevolmente gli investi-

TAB. 6.2. Percentuali dell'occupazione manifatturiera in imprese di proprietà estera, secondo la nazionalità delle imprese

	1972	1986	1999
USA	19	50	61
Regno Unito	46	17	10
Resto dell'UE	26	23	20

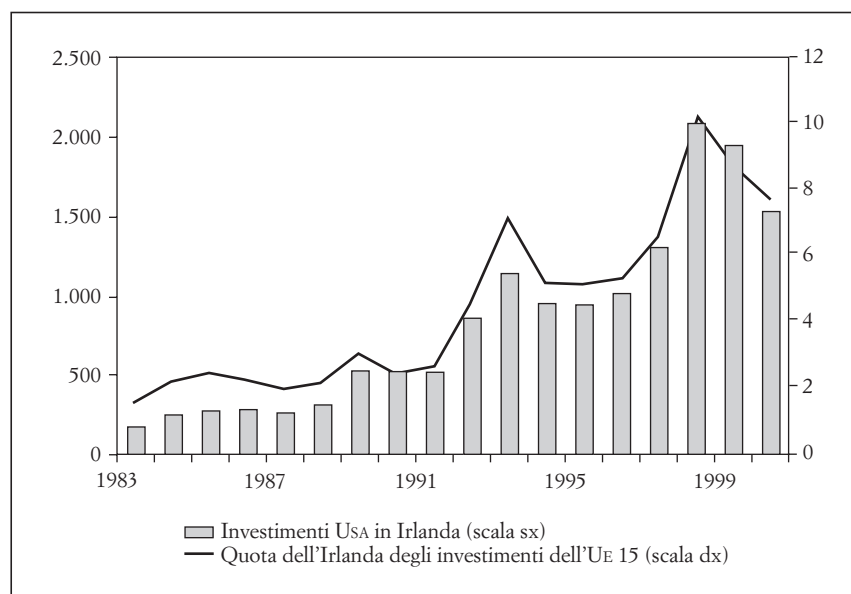
Fonte: Census of Industrial Production, vari anni.

TAB. 6.3. Percentuale dell'output lordo esportata

	1986	1991	1999
Imprese UE, di cui:	61	61	69
Regno Unito	n.d.	43	55
Non UE, di cui:	95	95	95
USA	n.d.	96	96
Totale industria estera	83	86	92

fig. 6.1. Investimenti in Irlanda di imprese manifatturiere Usa (milioni di \$Usa, prezzi 1996).

Fonte: Us Department of Commerce, Survey of Current Business (vari numeri).



menti USA in Europa, e una quota crescente di questi è andata in Irlanda, come riportato nella figura 6.1².

Si può sostenere che buona parte del boom degli IDE conseguente all'adesione all'UE sia da attribuire all'integrazione di un'economia a costo del lavoro relativamente basso nel grande mercato europeo. Vi sono stati analoghi boom degli IDE in Spagna e Portogallo a seguito della loro adesione, negli anni '80. A metà degli anni '90, tuttavia, la quota delle imprese straniere in quelle economie ha iniziato a stabilizzarsi a livelli molto più bassi che nel caso dell'Irlanda³. Cosa ha reso l'Irlanda così attraente per gli investitori esteri? Nel seguito esaminiamo alcuni dei fattori più importanti.

1.1. Caratteristiche rilevanti dell'ambiente economico irlandese

Due aspetti delle politiche pubbliche sono particolarmente importanti per spiegare la crescita degli IDE in Irlanda: il regime di tassazione sulle società e le

² Per quanto attiene alla ragione per cui la quota dell'Irlanda sarebbe dovuta crescere, MacSharry e White [2000, cap. 10] osservano che le politiche restrittive degli acquisti pubblici adottate da alcuni dei maggiori stati membri rappresentavano un forte incentivo per le imprese multinazionali a insediarsi in tali paesi anziché in Irlanda. Queste pratiche furono dichiarate illegali dall'iniziativa per il Mercato Unico.

³ La tabella 6.1 mostra che l'industria estera rappresenta quasi il 50% dell'occupazione manifatturiera in Irlanda e meno del 10% nel Portogallo, dove la definizione di proprietà estera è circoscritta agli impianti il cui capitale è posseduto per più del 50% da imprese estere. I corrispondenti dati per la Spagna sono di difficile valutazione. Le evidenze di un'indagine indicano, tuttavia, che le imprese estere rappresentano circa il 30% dell'occupazione delle

attività dell'Industrial Development Agency (IDA) irlandese. Iniziamo da questi per passare poi a trattare di alcuni altri fattori che hanno anche avuto una certa importanza.

L'imposta sulle società

Il cammino irlandese verso il libero mercato è iniziato concretamente con la firma del trattato anglo-irlandese per il libero commercio, in vigore dal 1966, ed è culminato con l'adesione dell'Irlanda, insieme a Danimarca e Regno Unito, all'allora Comunità Economica Europea nel 1973.

Anche prima dell'adesione alla CEE, tuttavia, la totale esenzione fiscale dei profitti derivanti da esportazioni manifatturiere, introdotta verso la fine degli anni '50, aveva indotto considerevoli cambiamenti nell'economia. La quota delle esportazioni manifatturiere sul totale delle merci esportate era salita dal 19% nel 1959 al 35% nel 1971. Si stima che al tempo dell'ingresso nella CEE circa la metà delle esportazioni manifatturiere provenissero da imprese insediate nel paese dopo l'introduzione di questa misura fiscale.

Il cambiamento si è riflesso anche nella specializzazione commerciale dell'Irlanda. Prima della modifica del regime fiscale solo due settori, cibo e animali vivi, e bevande e tabacco, rappresentavano quasi due terzi delle esportazioni. Al tempo dell'adesione alla CEE, la quota di questi settori nelle esportazioni totali era scesa a circa la metà, mentre i prodotti chimici erano saliti da meno dello 0,5% a circa il 6%. Le imprese insediate con il nuovo regime fiscale contribuirono anche a una notevole diversificazione dei mercati di esportazione, e la quota del Regno Unito sulle esportazioni manifatturiere scese dall'83% nel 1959 al 58% nel 1972, mentre la quota verso i sei paesi che allora costituivano la CEE salì nello stesso periodo dal 6 al 16%, nonostante negli anni precedenti l'adesione l'Irlanda dovesse sostenere sulle esportazioni industriali verso questi paesi dazi doganali nominali medi di oltre il 9%.

Dopo l'adesione, l'Irlanda era il paese membro della CEE con la più bassa aliquota effettiva di tassazione sulle società, e lo è tuttora⁴. La tabella 6.4 riporta misure delle aliquote medie effettive di tassazione sugli investimenti USA nel 1992 e nel 1997, mentre la terza colonna riporta le aliquote fiscali nominali massime per il 1997⁵.

grandi imprese, mentre la loro quota di occupazione nelle imprese di minori dimensioni è probabilmente molto inferiore.

⁴ L'Irlanda concede alle imprese anche contributi e altri pacchetti di incentivi, nei limiti consentiti dai regolamenti dell'UE sugli aiuti di stato. Il paese si colloca vicino al valore medio dell'UE in termini di aiuti di stato in percentuale del PIL. Gli aiuti concessi alle imprese estere sono stati pari nel 1990 allo 0,29% del PIL, e sono scesi allo 0,16% del PIL nel 2000. Il positivo esito di un'analisi costi-benefici è condizione necessaria ma non sufficiente affinché un progetto sia ammesso agli aiuti finanziari pubblici [Barry, Murphy e Walsh 2003c].

⁵ L'aliquota d'imposta effettiva misura il rapporto tra la somma delle imposte sui redditi esteri e la somma dei redditi netti e delle imposte sui redditi esteri in ciascun paese. Le aliquote sono costruite in questo modo, anziché come percentuale dei redditi tassabili, al fine di considerare gli effetti delle differenze nella definizione degli imponibili fiscali, di particolari incentivi agli investimenti come gli ammortamenti accelerati, e altri importanti aspetti dei sistemi fiscali che non si riflettono nelle differenze delle aliquote ufficiali. Sono anche dispo-

TAB. 6.4. Aliquote effettive e nominali dell'imposta sulle società nell'Ue

	ALIQOTA MEDIA EFFETTIVA DI IMPOSTA SULLE IMN USA (1992) ^a	ALIQOTA MEDIA EFFETTIVA DI IMPOSTA SULLE IMN USA (1997) ^b	ALIQOTA MASSIMA DELL'IMPOSTA SULLE SOCIETÀ PER LE ATTIVITÀ MANIFATTURIERE (1997)
Irlanda	5,8	9,1	10
Finlandia	15,8		28
Svezia	16,7	20,6	28
Paesi Bassi	17,9	17,2	35
Regno Unito	19,3	24,9	31
Lussemburgo	21,6		32
Francia	22,8	29,0	42
Portogallo	25,3		36
Spagna	25,33	24,6	35
Belgio	25,9	27,4	39
Germania	28,9	33,7	45
Danimarca	31,0		34
Italia	32,56	41,0	37
Austria	32,58		34
Grecia	33,4		35

Fonti: ^a Altshuler, Grubert e Newlon [2001]; ^b Desai, Foley e Hines [2002b].

TAB. 6.5. Misure indirette del *transfer pricing*: output netto per occupato, 1999 (milioni di sterline irlandesi)

SETTORE	CODICE NACE	MEDIA UE	IRLANDA	QUOTA SETTORIALE DELL'OCCUPAZIONE MANIFATTURIERA IN IRLANDA (%)
Computer	30	104	169	8,0
Componenti elettronici	32.10	104	230	3,4
Prodotti chimici organici e di base	24.14, 24.4	163	848	5,2
Riproduzione di software	22.3	64	728	2,5
Concentrati di cola	15.85, 15.88, 15.89	90	1.015	0,9

Un regime di basse imposte sulle società incentiva le multinazionali a trasferire i profitti nei paesi a bassa tassazione attraverso i prezzi di trasferimento. Honohan e Walsh [2002] forniscono una chiara evidenza empirica su questo punto: confrontando i dati relativi all'output netto per occupato in settori dominati da imprese estere in Irlanda con quelli medi dell'UE, dimostrano che il loro divario può essere molto ampio, come si vede nella tabella 6.5⁶. La pratica del *transfer pricing* distorce gran parte dei dati relativi al commercio e alla produzione

nibili altre misure delle aliquote effettive nei vari paesi. Anche se le posizioni relative di alcuni paesi cambiano a secondo della misura considerata, l'Irlanda risulta invariabilmente il paese con l'aliquota effettiva più bassa nell'UE.

⁶ In Irlanda la produttività per occupato, anche tenendo conto del *transfer pricing*, rimane tuttavia considerevolmente più alta nell'industria estera che in quella nazionale, e la produttività complessiva per occupato nell'industria manifatturiera è più alta che nel Regno Unito. Ciò si confronta con una situazione, nel 1968, in cui il prodotto netto irlandese nell'industria manifatturiera era inferiore del 20% a quello britannico.

dell'economia irlandese. Gli economisti irlandesi nelle loro analisi del ruolo e dell'importanza delle imprese straniere preferiscono pertanto focalizzarsi sull'occupazione. Questa prassi è seguita anche in questo capitolo.

Il ruolo dell'Industrial Development Agency (IDA)

L'Irlanda è stata uno dei primi paesi del mondo ad adottare un modello di sviluppo basato sui capitali esteri, e pertanto l'IDA ha accumulato un'enorme esperienza nella competizione internazionale per attrarre gli IDE⁷. La storia dell'ente è raccontata nel libro *The Making of the Celtic Tiger* [2000] dell'ex ministro delle finanze e commissario UE Ray MacSharry e dell'ex amministratore delegato dell'IDA Padraic White, dal quale è tratto gran parte di quanto qui riportato.

L'introduzione dell'Export Profit Tax Relief, di cui abbiamo parlato sopra, offrì all'IDA uno strumento efficace di incentivazione degli investimenti da utilizzare per la promozione dell'Irlanda come paese di insediamento di società estere. Nei primi anni l'ente non adottò una politica selettiva relativamente al tipo di imprese da attrarre, probabilmente perché il suo principale obiettivo era la creazione di posti di lavoro. La situazione mutò negli anni '70 quando l'IDA passò dall'approccio che MacSharry e White chiamano dello «sparo a mitraglia» a un approccio più simile a un «colpo di fucile». Il *modus operandi* che è ancora utilizzato attualmente può essere sintetizzato come segue. In primo luogo, vengono identificati i settori e sottosettori che si stanno sviluppando a livello internazionale e che si ritiene siano adatti alle risorse e agli obiettivi di sviluppo dell'Irlanda. Tali settori, naturalmente, cambiano nel corso del tempo, in linea con gli sviluppi dell'economia internazionale e delle dotazioni di fattori del paese. Vengono quindi individuate le aziende più forti nei sottosettori *target*, e tali aziende vengono avvicinate nell'intento di persuaderle a insediarsi in Irlanda. Naturalmente cambiano anche il tipo e il valore degli incentivi necessari ad attrarre queste aziende.

Allo stesso tempo, l'IDA si attiva per rafforzare il capitale umano e le infrastrutture fisiche necessarie per attrarre imprese in settori ad alta tecnologia. Ciò porta l'agenzia a operare in campi che tradizionalmente non sono parte dell'attività di un'agenzia di promozione degli investimenti e neppure di un'istituzione preposta alla politica industriale.

La tradizionale focalizzazione sui settori ad alta intensità di lavoro fu rovesciata nei primi anni '80 con il drastico ridimensionamento del settore delle fibre artificiali a seguito degli shock petroliferi e della crescente difficoltà delle imprese di rimanere competitive nel settore del tessile, dell'abbigliamento e calzaturiero. L'agenzia iniziò a focalizzarsi sui settori high-tech che stavano beneficiando di una forte crescita internazionale e che potevano essere indotti a investire nell'economia irlandese. Si riteneva che una consistente crescita occupazionale potesse

⁷ Ciò ha fatto sì che la sua consulenza sia stata molto richiesta per fornire assistenza alle agenzie di sviluppo di altri paesi. Talvolta ciò ha comportato conseguenze indesiderate. L'IDA, per esempio, ha aiutato la Costa Rica a formulare la strategia per attrarre gli IDE. In seguito la Costa Rica riuscì a battere l'Irlanda, la Malesia e il Messico nella competizione per attrarre un nuovo importante stabilimento di semiconduttori di Intel.

essere indotta dalla creazione di interconnessioni produttive a monte (*backward linkages*) e che non fosse necessario invece focalizzarsi su settori ad alta intensità di lavoro che avrebbero perso competitività nel lungo termine. Si riteneva, inoltre, che bisognasse puntare sulle imprese tecnologicamente più avanzate.

I settori *target* divennero l'elettronica, il software per computer e alcuni segmenti delle biotecnologie e dell'industria sanitaria⁸. La divisione dell'IDA per l'elettronica, ad esempio, svolse una sistematica attività di sollecitazione di imprese estere impegnate nella produzione di 14 distinti componenti, tra cui tastiere, *hard disks*, cavi, *mouse* e sottoassiemi.

L'IDA, inoltre, ha sempre dato grande importanza ai progetti d'avanguardia («*flagship projects*») in ciascun settore, nella convinzione che ciò avrebbe reso più facile attrarre successivamente imprese di più basso profilo. Così, verso la fine degli anni '80 grande impegno fu posto per attrarre Intel, leader mondiale nella produzione di microprocessori per computer e dispositivi elettronici. Nonostante le sue vendite in Europa ammontassero a quasi un miliardo di dollari, a quel tempo la società non aveva impianti produttivi nell'UE. L'Irlanda era uno dei sette paesi europei presi in considerazione da Intel. Nella fase finale, anche se l'Irlanda era già emersa come la migliore localizzazione, la società era comunque preoccupata che il paese non fosse in grado di fornire un numero sufficiente di ingegneri con l'esperienza necessaria. L'agenzia fece allora effettuare interviste a oltre 300 ingegneri irlandesi con l'esperienza richiesta, la maggior parte dei quali lavorava a quel tempo negli USA. Oltre l'80% dichiararono che sarebbero tornati in Irlanda se fosse stata loro offerta una buona opportunità di carriera in un'azienda di qualità. Questo elemento fu decisivo nella scelta finale fatta da Dell.

Vi sono moltissimi ulteriori esempi di quanto sia importante l'influenza dell'IDA nell'ambito del settore pubblico irlandese. Verso la fine degli anni '70, l'ente notò che il numero dei nuovi laureati in elettronica non era sufficiente a soddisfare le proiezioni relative alla domanda di tali competenze, basate sulle negoziazioni che l'agenzia aveva in corso con aziende estere. Il problema fu risolto attraverso l'istituzione di 14 corsi di riconversione della durata di un anno per dotare i laureati in scienze di competenze elettroniche e di 58 corsi nuovi corsi in ingegneria elettrotecnica. «Una risposta così veloce delle autorità preposte alla pubblica istruzione alle esigenze dell'industria è un fatto così raro a livello internazionale che l'IDA l'ha raccontato più volte ai potenziali investitori», osservano MacSharry e White. «Era una garanzia che l'Irlanda avrebbe fornito le professionalità necessarie».

MacSharry e White riferiscono anche i particolari sul ruolo dell'IDA nella trasformazione dell'infrastruttura di telecomunicazioni del paese. «Circa due decenni fa», scrivono, «il sistema telefonico era l'anello debole negli sforzi di marketing dell'IDA per attrarre investimenti esteri. [...] Quando l'IDA cercò di sollevare il problema direttamente con il ministero delle poste e telegrafi la reazione fu ostile. [...] Tutte le frasi che iniziavano con il suggerimento che il "ministero dovrebbe

⁸ MacSharry e White [2000, p. 273] osservano, tuttavia, che l'IDA aveva manifestato un crescente interesse per questi settori già a partire dagli ultimi anni '60.

considerare" furono respinte come interferenza impropria». Poco tempo dopo il controllo del sistema fu tolto al ministero e fu costituita una nuova agenzia statale per la gestione del servizio con criteri commerciali. Questa predispose un vastissimo programma di investimenti per lo sviluppo di una rete digitale. «L'[IDA] poteva ora indirizzare i suoi sforzi verso una nuova gamma di settori per i quali un sistema internazionale di telecomunicazioni di elevata qualità costituiva un fattore critico», scrivono MacSharry e White. «Questi includevano lo sviluppo di software, i call centre e i servizi di assistenza ai clienti e di gestione di dati. Per l'IDA questi comparti del settore della conoscenza divennero una nuova importante fonte di creazione di posti di lavoro».

Le capacità di inventiva che emergono da queste vicende fanno ritenere a MacSharry e White che difficilmente analoghe agenzie di altri paesi avrebbero potuto emulare il successo dell'IDA. Tra i fattori che essi citano a tale riguardo vi sono la resistenza che i ministeri degli affari esteri tradizionalmente oppongono all'emergere di altre agenzie governative con una considerevole presenza all'estero e la mancata assegnazione alle stesse di un esplicito mandato per lo sviluppo. Ciò rende loro difficile ottenere i fondi necessari e acquisire una sufficiente influenza nell'ambito della burocrazia del settore pubblico.

Livelli di qualificazione delle forze di lavoro irlandesi

I dirigenti delle imprese di proprietà estera classificano la disponibilità di idonee qualificazioni professionali come uno dei vantaggi fondamentali dell'Irlanda. In effetti il paese ha attuato una strategia efficace nel campo dell'istruzione a indirizzo scientifico, aumentando l'attrattività per le imprese estere.

Ciò può apparire sorprendente a prima vista, dato che l'Irlanda è tuttora in ritardo rispetto alla media OCSE nella maggior parte degli indici che misurano i livelli di istruzione, per quanto questo gap sia in qualche misura controbilanciato dai più bassi salari⁹. Tuttavia, se si considerano i livelli di istruzione per classi di età, emerge un quadro più complesso, riportato nella tabella 6.6. L'Irlanda è indietro rispetto alla media OCSE in tutti i livelli di istruzione per la popolazione di 35 anni e oltre. Tuttavia, nella classe di età compresa tra i 25 e i 34 anni, mentre è ancora indietro, in termini percentuali, nel numero di coloro che hanno compiuto almeno gli studi secondari superiori, è riuscita a convergere sulla media OCSE in termini di percentuale di quanti hanno conseguito almeno una laurea universitaria o un titolo equivalente, e ha superato l'OCSE nella percentuale relativa a quanti hanno conseguito un diploma di terzo livello o un titolo equivalente. Questo risultato dell'Irlanda relativo all'istruzione terziaria si concentra prevalentemente nell'area scientifica. Dati UNESCO [1998] evidenziano che, in Irlanda, il 40% di coloro che hanno conseguito un'istruzione di livello universitario sono laureati in scienze naturali, agricoltura o ingegneria, contro una media UE pari solamente al 28%.

⁹ Secondo il ministero del lavoro USA, nel 1999 il costo medio orario di un operaio dell'industria manifatturiera era pari in Irlanda a \$13,3, contro \$16,4 nel Regno Unito, \$18,3 in Francia, \$20,6 nei Paesi Bassi e \$27,2 in Germania. I soli paesi dell'UE con un costo del lavoro più basso dell'Irlanda erano la Grecia, la Spagna e il Portogallo.

TAB. 6.6. Percentuale della popolazione compresa tra i 25 e i 34 anni classificata per livello di istruzione, 1998 (per classe di età)

	ALMENO LIVELLO SECONDARIO SUPERIORE	ALMENO LIVELLO TERZIARIO B (DIPLOMA)	ALMENO LIVELLO TERZIARIO A (LAUREA)
Irlanda	67	29	16
OCSE	72	25	16

Nota: La percentuale di coloro che hanno completato almeno il livello terziario B comprende anche coloro che hanno completato almeno il livello terziario A.

Fonte: OECD [2002].

Anche se questi sviluppi relativamente recenti nel campo dell'istruzione non possono spiegare i precedenti afflussi di IDE in Irlanda, essi giocano un ruolo, su cui si tornerà in seguito, nello spiegare come l'Irlanda abbia potuto gradualmente progredire in termini di orientamento tecnologico del suo settore estero.

Un altro fattore importante è il profilo della popolazione per età. La situazione demografica dell'Irlanda è estremamente favorevole nel presente e nel prossimo futuro, con proiezioni sul tasso di crescita della popolazione in età lavorativa molto più elevate rispetto a tutte le altre economie dell'UE o dell'Europa centro orientale. Le imprese che entrano nel paese sono probabilmente interessate principalmente ai lavoratori più giovani, e quindi un'ampia disponibilità di tali lavoratori costituisce un forte incentivo ad avviare delle attività nel paese.

Agglomerazione e herding

Si è dibattuto se alla capacità dell'Irlanda di attrarre gli IDE abbiano contribuito anche gli effetti di agglomerazione e dimostrativi. Krugman [1997], considera importante la disponibilità in Irlanda di servizi specialistici di alta qualità e di un serbatoio di lavoratori con le qualificazioni richieste, e osserva che anche gli *spillovers* tecnologici sono stati probabilmente rilevanti, considerato l'addensamento di settori high-tech nel paese. Riguardo agli effetti dimostrativi, egli osserva che «le imprese che considerano la possibilità di realizzare impianti di produzione in altri paesi [...] si assumono rischi in ordine all'effettivo buon andamento delle attività. In tali circostanze le imprese sono fortemente incentivate a osservare le decisioni e (esperienze) l'una dell'altra. [...] E questa reciproca osservazione può generare una tendenza degli investimenti a concentrarsi in poche destinazioni, in aggiunta alle consuete motivazioni in tema di economie esterne». A tale proposito Barry e Bradley [1997] rilevano che indagini di opinione che hanno interessato dirigenti di società estere di più recente insediamento nel paese e operanti nei settori dei computer, dell'ingegneria strumentale, farmaceutico e chimico, hanno evidenziato che la loro decisione in ordine alla localizzazione è ora fortemente influenzata dal fatto che altri attori chiave nel mercato hanno già realizzato insediamenti in Irlanda. Il ruolo degli effetti di agglomerazione e dimostrativi in Irlanda è stato studiato con metodologie econometriche da Barry, Görg e Strobl [2003b], come si dirà in seguito.

Fattori di particolare rilevanza per le società americane

L'Irlanda si è dimostrata particolarmente attraente per l'insediamento di società americane. Al riguardo, sono da considerare vari fattori: la lingua inglese; la posizione geografica tra l'Europa e gli USA; i legami culturali tra l'Irlanda e l'ambiente imprenditoriale irlandese-americano.

È difficile separare i primi due aspetti, in quanto sia il Regno Unito sia l'Irlanda hanno in comune con gli USA la lingua inglese e entrambi hanno un'analoga posizione al di qua dell'Atlantico. Entrambi i paesi hanno inoltre i più alti livelli di IDE USA in rapporto al PIL nell'UE, il che avvalorava fortemente la fondatezza di tali ipotesi.

Krugman [1997] amplia l'analisi sull'importanza della posizione geografica dell'Irlanda. Pur riconoscendo che l'influenza dei costi convenzionali di trasporto sulle decisioni in ordine alla localizzazione degli impianti è di importanza decrescente, osserva che è però probabile che, per determinati prodotti, i mercati europei siano serviti da una base europea, in considerazione dell'importanza della personalizzazione dell'assistenza ai clienti. I salari relativamente bassi e il favorevole trattamento fiscale dei profitti rendono attraente l'Irlanda come piattaforma per le esportazioni in Europa. Sono inoltre tendenzialmente preferite località che siano facilmente raggiungibili dal management dell'impresa.

L'Irlanda ha acquisito una crescente importanza non soltanto come base dalla quale le aziende americane esportano nell'UE, ma anche come base dalla quale esportano negli stessi USA. Infatti, mentre nel 1995 il 9,5% della produzione delle imprese americane in Irlanda veniva esportata negli USA, livello rimasto più o meno stabile dall'inizio degli anni '90; tale percentuale è poi salita progressivamente fino a raggiungere il 17,6% nel 1999 (fig. 6.2)¹⁰. Presumibilmente questo è il risultato della crescente globalizzazione delle imprese americane che interagisce con gli altri fattori – geografico, linguistico e fiscale – che, come si è già visto, operano a favore dell'Irlanda. Esso è inoltre indicativo di una quota crescente di IDEV sul totale.

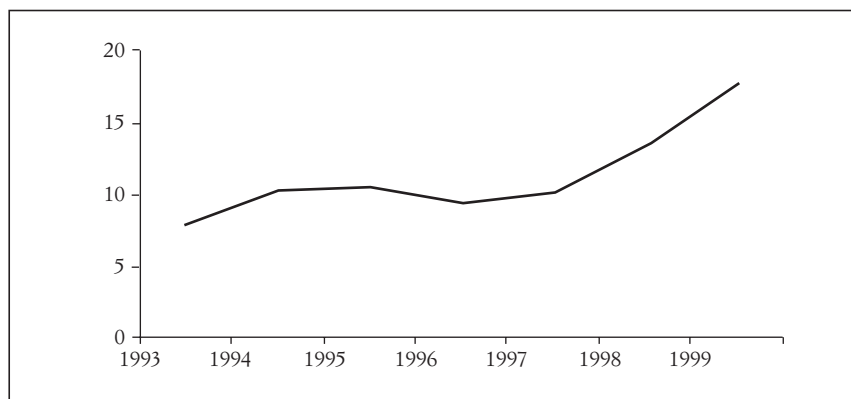
A volte viene avanzata anche l'argomentazione che l'Irlanda può essere attraente per le aziende USA in considerazione dei legami con i membri dei consigli di amministrazione americani di origine irlandese. Questa ipotesi è di difficile verifica.

È stata chiaramente importante nei primi tempi, come illustrato dal racconto di MacSharry e White di come Pfizer fu inizialmente attratta in Irlanda verso la fine degli anni '60. Sulla decisione aziendale di insediarsi in Irlanda ebbe allora un'influenza dominante un emigrante irlandese che deteneva un terzo delle azioni della società. Una volta avviatosi il processo di sviluppo industriale dell'Irlanda, l'importanza di tali legami è sembrata tuttavia avere minor peso.

¹⁰ Görg [2000] rileva, inoltre, che nel 1994 il 44% delle importazioni dagli USA in Irlanda erano del tipo «inward processing», nel senso che esse erano lavorate nell'UE e poi riesportate in paesi esterni all'UE (inclusi gli USA). Tale quota era di gran lunga la più alta tra tutti i paesi dell'UE ed era anche quella che era cresciuta di più (circa il 20%) rispetto al 1988.

fig. 6.2. Percentuale delle esportazioni di imprese Usa dirette negli Usa.

Fonte: Irish Census of Industrial Production (vari numeri).



L'ambiente economico generale

Vi sono altri aspetti dell'ambiente economico generale che hanno probabilmente un ruolo importante, tra cui le condizioni del mercato del lavoro, la qualità delle infrastrutture pubbliche e l'efficienza della pubblica amministrazione.

Il costo del lavoro rimane basso in Irlanda rispetto alla maggior parte dei paesi dell'UE, mentre l'incidenza delle controversie sindacali è scesa a livelli molto bassi fin dagli ultimi anni '80¹¹. Le infrastrutture pubbliche dell'Irlanda, che erano gravemente inadeguate due decenni or sono, sono considerevolmente migliorate anche grazie ai fondi strutturali dell'UE, specialmente nel settore delle telecomunicazioni [Burnham 1998].

Recenti studi sulle economie in transizione dell'Europa centrale e orientale hanno identificato la corruzione amministrativa come un importante ostacolo ai flussi di IDE. Nella classifica dell'Internet Center for Corruption Research, nel 2002 l'Irlanda precede soltanto Francia, Portogallo, Italia e Grecia in termini di percezione della corruzione tra gli uomini d'affari e gli analisti dei rischi. Tuttavia, in Irlanda i casi di corruzione dichiarati coinvolgono sempre settori diversi da quello manifatturiero, e non dovrebbero pertanto rappresentare un così serio impedimento agli afflussi di IDE come potrebbe sembrare a prima vista.

1.2. Studi empirici sull'importanza dei vari fattori

Vi è ampio accordo sull'importanza empirica delle imposte effettive sulle società nell'influenzare i flussi di IDE. Un recente studio di Slaughter [2003], incentrato sugli IDE degli USA in Europa, prende in considerazione anche diversi altri fattori. Egli dimostra che i paesi europei più ricchi in termini di reddito pro capite, che hanno i più grandi mercati, le imposte più basse e sono più vicini

¹¹ I dati dello US Bureau of Labor Statistics sui costi orari degli operai dell'industria manifatturiera mostrano che l'Irlanda rimane all'ultimo posto nell'UE, dopo Portogallo, Grecia e Spagna. Sull'incidenza degli scioperi, vedi Barry [2000].

agli USA, ricevono in tutti i settori IDE USA di importo più elevato, mentre la qualità di paese membro dell'UE appare particolarmente importante per gli IDE nel settore manifatturiero e in quello dei servizi finanziari. Emerge, inoltre, che i paesi con più bassi livelli di reddito pro capite, e quindi presumibilmente più bassi salari, attraggono investimenti più diversificati nel settore manifatturiero, in cui i costi del lavoro sono relativamente importanti. Egli dimostra, altresì, che nei mercati più piccoli le controllate americane sono più orientate a operare come piattaforma per le esportazioni che per le vendite locali, e che in ambito regionale le multinazionali USA tendono a concentrare la produzione nei paesi a bassa fiscalità. Questi risultati contribuiscono a spiegare perché l'Irlanda – piccolo stato membro dell'UE situato sulla costa occidentale, a bassa fiscalità e con salari relativamente bassi – abbia ottenuto un tale successo come piattaforma per le esportazioni manifatturiere delle multinazionali americane.

Altri studi focalizzati sull'impatto delle imposte sulle società includono Altshuler, Grubert e Newlon [2001], i quali si concentrano anch'essi sulle decisioni di localizzazione delle imprese americane, e Gropp e Kostial [2000], che considerano gli IDE totali, sia in ingresso sia in uscita. Entrambi gli studi controllano per gli effetti delle caratteristiche esogene del paese, come il PIL e il PIL pro capite, e per le differenze nelle politiche commerciali nazionali, mentre Gropp e Kostial controllano anche per le differenze dell'ambiente macroeconomico nei vari paesi.

I risultati di questi studi possono essere utilizzati, per esempio, per analizzare le implicazioni dell'armonizzazione delle imposte sulle società all'interno dell'UE. Le stime di Altshuler, Grubert e Newlon [2001] sull'elasticità rispetto alle imposte dei flussi di IDE degli USA indicano che lo stock di investimenti manifatturieri USA in Irlanda è del 70% più elevato del livello che avrebbe raggiunto se l'aliquota d'imposta irlandese fosse stata pari a quella del paese UE con l'aliquota più bassa dopo l'Irlanda. L'effetto è naturalmente ancora più forte se il confronto viene fatto con l'aliquota fiscale media dell'UE. Anche i risultati di Gropp e Kostial [2000] mettono in evidenza l'importanza dei fattori fiscali. Essi stimano che circa l'80% degli afflussi netti di IDE in Irlanda scomparirebbe se le imposte fossero armonizzate al livello medio dell'UE. Non sorprende che i governi irlandesi si siano sempre opposti alle proposte di armonizzazione di armonizzazione fiscale nella UE.

Barry, Görg e Strobl [2003b] si focalizzano più specificamente sul ruolo degli effetti di agglomerazione e dimostrativi nell'attrarre in Irlanda le imprese USA. Le loro stime sul numero di imprese estere che entrano in un determinato settore in Irlanda in un determinato periodo mostrano che sia gli effetti di agglomerazione sia quelli connessi alla dotazione di fattori produttivi sono positivi e significativi. Gli effetti di agglomerazione sembrano maggiori degli effetti dimostrativi per i settori high-tech, mentre entrambi gli effetti appaiono di pari importanza per i settori a bassa tecnologia. Sia gli effetti di agglomerazione sia quelli dimostrativi si rivelano particolarmente forti tra imprese della stessa nazionalità (cioè le imprese USA), mentre emerge chiaramente anche l'importanza dei *flagship projects*.

Nel complesso, tuttavia, è probabile che l'avvento dell'era della Tigre Celtica sia stato la risultante del contemporaneo allineamento di un'intera costellazione di fattori positivi, interni e esterni, ognuno dei quali ha probabilmente avuto un ruolo nell'incrementare gli afflussi di IDE in Irlanda [Barry 2000]. Peraltro, nessuno studio è finora riuscito a spiegare il contributo relativo di ciascun fattore. L'unico lavoro che ha cercato di fare una valutazione empirica di un'intera gamma di fattori – tra cui l'istruzione, le strategie industriali, il Mercato Unico, i Fondi strutturali e di coesione dell'UE, la concertazione sociale e la soluzione della lunga crisi finanziaria del paese – ha dovuto concludere che «le fonti del “miracolo irlandese” dell'ultimo decennio non sono del tutto chiare» [de la Fuente e Vives 1997].

2. CARATTERISTICHE DEGLI AFFLUSSI DI IDE IN IRLANDA

Quali sono le principali caratteristiche degli IDE in entrata in Irlanda? Per ragioni di disponibilità di dati ci si focalizzerà principalmente sul settore manifatturiero, dopo un breve cenno a quel poco che si conosce circa le attività di proprietà estera in Irlanda nel settore dei servizi.

Secondo l'OCSE [OECD 2001a], quasi il 14% degli occupati in controllate di società estere in Irlanda operava nel settore dei servizi. Questo rapporto è il più alto tra tutti i 10 paesi dell'UE per i quali sono disponibili i dati, con l'eccezione del Belgio. Le imprese di proprietà estera rappresentavano l'89% delle esportazioni del settore dei servizi, una percentuale ancora più alta di quella relativa al settore manifatturiero, che era pari all'86%. La dimensione di tale contributo è evidenziata dal fatto che l'Irlanda è il terzo maggior esportatore di servizi pro capite del mondo, dopo Hong Kong e Singapore, ed è il maggior esportatore mondiale di software.

Nel 2000, i servizi informatici costituivano il 32% delle esportazioni irlandesi di servizi, seguiti da turismo e viaggi con il 16% e dai servizi finanziari con il 12%. Alle esportazioni di quest'ultimo comparto contribuisce notevolmente l'International Financial Services Centre. Costituito nel 1987 e assoggettato all'epoca a una speciale, bassa aliquota fiscale sulle società, è cresciuto fino a diventare uno dei più grandi centri finanziari *off-shore* d'Europa, che occupa 8.500 persone e gestisce fondi per oltre 150 miliardi di dollari.

Nella trattazione che segue sulle caratteristiche dei settori a proprietà estera in Irlanda, i vincoli connessi ai dati disponibili ci obbligano, tuttavia, a focalizzarci esclusivamente sugli IDE relativi al settore manifatturiero¹².

¹² La maggior parte dei dati esposti nel seguito sono tratti dall'Irish Census of Industrial Production, integrati da dati dell'agenzia statale Forfás.

2.1. Caratteristiche: dimensione aziendale, produttività, qualificazioni professionali e salari, R&S e formazione

Come si vedrà in seguito, la maggior parte delle imprese estere in Irlanda è presente nei settori dei prodotti chimici e delle apparecchiature elettriche e ottiche, mentre l'industria nazionale è presente in modo sproporzionato nei settori dei prodotti alimentari e della carta e stampa. Tuttavia, come evidenziato nella tabella 6.7, le differenze settoriali non tendono a determinare le differenze nelle caratteristiche delle imprese che illustriamo di seguito.

Le imprese estere operanti in Irlanda sono in genere considerevolmente più grandi delle imprese nazionali irlandesi, e sono a maggiore intensità di capitale. L'impresa estera media occupa un numero di dipendenti 6 volte maggiore delle imprese nazionali e ha un rapporto capitale/lavoro 2,3 volte più alto.

Per quanto riguarda le caratteristiche delle forze di lavoro, l'industria estera occupa una maggiore proporzione di lavoratori qualificati, corrisponde salari più alti sia sul totale degli occupati sia agli operai, e spende di più in formazione per dipendente. Il salario medio pagato dall'industria estera è pari a 1,3 volte quello pagato dall'industria nazionale. Ciò è dovuto in parte alle più elevate qualificazioni professionali medie. Il personale amministrativo e tecnico è pari al 16% degli occupati in tutte le attività manifatturiere, ma è pari rispettivamente al 25, al 20 e al 19% in settori a predominanza estera come il chimico, quello delle apparecchiature elettriche e ottiche e quello delle bevande e tabacco. Il salario medio degli operai in tali settori è pari a 1,3, a 1,9 e a 1,4 volte quello medio per tutti i settori manifatturieri¹³.

Nelle imprese estere le spese di formazione per dipendente sono pari a 5 volte

TAB. 6.7. Caratteristiche dell'industria irlandese (I) e estera (E) in alcuni settori, 1999.

SETTORE						DISTRIBUZIONE PERCENTUALE DELLE ESPORTAZIONI PER AREA DI DESTINAZIONE			
		A	B	C	D	E	F	G	H
Prodotti alimentari, bevande e tabacco	I	48	15,8	11	35	37	38	4	21
	E	166	24,5	43	74	29	46	3	22
Pasta di legno, carta e stampa	I	31	20,5	40	13	65	19	7	9
	E	168	23,3	29	95	20	67	4	9
Prodotti chimici	I	36	19,8	65	43	27	59	6	8
	E	93	23,8	84	98	10	41	23	27
Apparecchiature elettriche e ottiche	I	39	16,2	66	44	29	30	33	8
	E	281	18,4	52	92	20	47	20	14

Legenda: A: occupati per impianto; B: salario medio (migliaia di sterline irlandesi); C: importazioni, in percentuale dei materiali acquistati; D: esportazioni, in percentuale dell'output lordo; E: Regno Unito; F: altri paesi UE; G: USA; H: resto del mondo.

Fonte: Census of Industrial Production.

¹³ Non è chiaro, tuttavia, a causa di carenze dei dati in quest'area, se le differenze nelle qualificazioni professionali e nei salari siano attribuibili alle caratteristiche dei settori o della proprietà.

quelle delle imprese nazionali, mentre le spese di R&S per dipendente sono 1,5 volte più alte. Tutti questi risultati corrispondono a quelli che emergono più in generale per l'intera economia mondiale, come si è detto nel capitolo 5.

2.2. Mercati di riferimento

L'impresa estera media operante in Irlanda esporta il 92% della produzione lorda, contro una media del 31% per le imprese nazionali. L'Irlanda è quindi prevalentemente utilizzata dalle imprese estere che vi si insediano come una piattaforma per le esportazioni. Le imprese USA sono le più orientate all'esportazione: esportano, infatti, il 96% della produzione lorda, contro il 92% delle imprese tedesche e solo il 55% di quelle britanniche.

Inoltre, mentre il Regno Unito è più importante dell'Europa continentale come destinazione delle esportazioni delle imprese nazionali, (il 40 contro il 35%), la situazione si rovescia per l'insieme delle imprese straniere, le cui esportazioni sono dirette per il 18% del totale nel Regno Unito e per quasi il 50% negli altri paesi dell'UE.

L'industria estera è anche più globalizzata in termini di fonti di input. Il 57% degli input impiegati dalle imprese straniere sono importati, a fronte di un valore pari soltanto al 27% per l'industria nazionale. Questa componente delle spese dell'economia irlandese è pertanto più bassa per le imprese estere che per l'economia irlandese nel suo complesso (di circa un terzo).

2.3. Distribuzione settoriale degli afflussi di Ide nell'industria manifatturiera

La tabella 6.8 riporta la distribuzione dell'occupazione per settore nelle imprese nazionali e estere in Irlanda. Come si vede, l'industria estera è dominante nelle macchine per ufficio e elaborazione dati, nelle apparecchiature medicali e ottiche, nelle telecomunicazioni e nelle apparecchiature elettriche, nei prodotti chimici e farmaceutici. La maggior parte di questi settori a prevalenza estera sono classificati dall'OCSE come high-tech, mentre la maggior parte dell'occupazione delle imprese nazionali è in settori a bassa tecnologia (tab. 6.9).

Le differenze nel corso del tempo nei livelli tecnologici del settore estero delle imprese e di quello nazionale rappresentate nelle figure 6.3 e 6.4 sono impressionanti. L'industria nazionale è rimasta esclusa dai settori high-tech quasi quanto lo era nel 1974, mentre le imprese straniere si sono sempre più orientate verso i settori high-tech.

Vi sono varie possibili spiegazioni delle differenze nella composizione settoriale delle imprese estere e nazionali e delle predette differenze di sviluppo nel corso del tempo, che passiamo ora a esaminare.

TAB. 6.8. Distribuzione settoriale dell'occupazione nell'industria nazionale e estera, 1999

	PERCENTUALE DELL'OCCUPAZIONE NAZIONALE	PERCENTUALE DELL'OCCUPAZIONE ESTERA
Prodotti alimentari	26	6
Bevande e tabacco	1	4
Prodotti tessili	6	3
Legno e prodotti in legno	4	1
Carta e stampa	13	6
Prodotti chimici (esclusi i farmaceutici)	2	10
Prodotti farmaceutici	1	5
Prodotti in gomma e in plastica	5	3
Prodotti minerali non metallici	7	1
Metalli e prodotti in metallo	9	3
Macchinari e apparecchiature	6	5
Macchine per ufficio e per elaborazione dati	2	14
Macchine e apparecchiature elettriche	4	8
Radio, Tv e comunicazioni	1	10
Apparecchiature medicali e ottiche	2	12
Mezzi di trasporto	4	4
Altri	6	2
Totale	100	100

TAB. 6.9. Quote percentuali dell'occupazione nazionale e estera nei settori classificati per livello tecnologico

	BASSA TECNOLOGIA	MEDIA TECNOLOGIA	HIGH-TECH
Nazionale	74	16	10
Estera	24	20	56

Il ruolo dell'imposta sulle società e del transfer pricing

Un basso livello di imposizione sulle società, oltre a influenzare ovviamente gli afflussi totali di IDE, influenza anche le tipologie di settori attratti dall'economia del paese. L'esigenza di fissare dei prezzi di trasferimento nasce quando è difficile stabilire prezzi correlati a normali transazioni di mercato. Ciò vale specialmente per i settori ad alta intensità di R&S e di pubblicità, poiché tali fattori rendono difficile individuare con precisione la fonte di valore aggiunto¹⁴. Secondo la classificazione di Davies e Lyons [1996], nel 2000 i settori ad alta intensità di R&S e di pubblicità rappresentavano oltre il 65% dell'occupazione estera nell'industria manifatturiera irlandese, mentre erano il 45%, ma su una base molto più piccola, nel 1973¹⁵.

¹⁴ I prodotti farmaceutici, per esempio, sono fatti tipicamente con componenti chimici di massa relativamente poco costosi che, una volta combinati insieme, generano prodotti finali molto redditizi. È difficile determinare con precisione la quota di profitti originata dall'attività svolta negli stabilimenti irlandesi delle imprese farmaceutiche.

¹⁵ La loro crescente quota può essere attribuita o a cambiamenti in fattori diversi dal livello di imposizione fiscale, come il crescente stock di capitale umano, o all'aumento dell'elasticità dei flussi di IDE rispetto alle aliquote dell'imposta sulle società documentato da Altshuler, Grubert e Newlon [2001].

fig. 6.3. Mix tecnologico delle imprese estere.

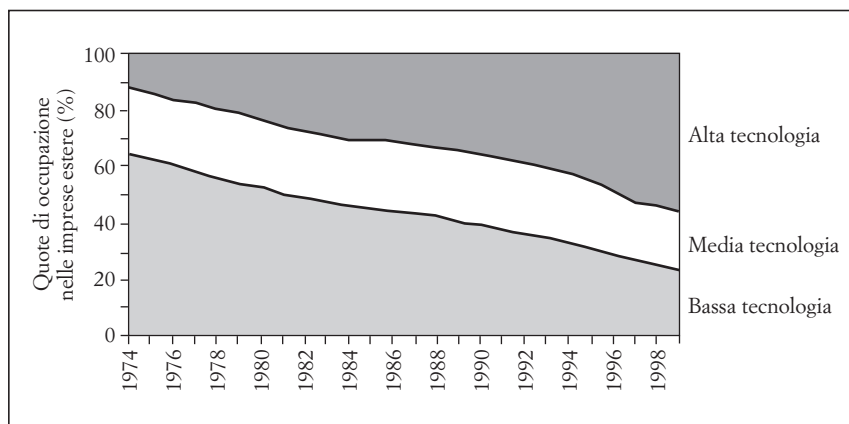
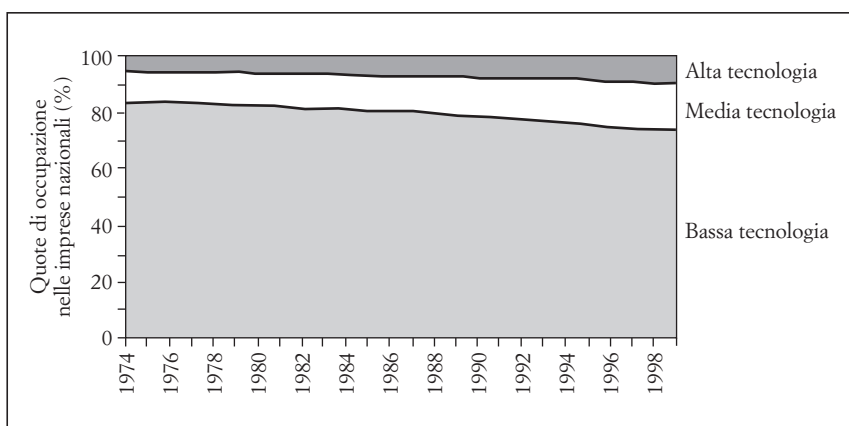


fig. 6.4. Mix tecnologico delle imprese nazionali.



Scelta dei settori e sviluppo del capitale umano e delle infrastrutture fisiche

Nel trattare in precedenza il ruolo svolto in Irlanda dall'agenzia per lo sviluppo industriale, abbiamo sottolineato che la sua strategia era mirata ad attrarre determinati settori ed evidenziato la sua crescente focalizzazione sui settori farmaceutico ed elettronico. Ciò può evidentemente aver avuto un'influenza indipendente sulla risultante distribuzione settoriale dell'industria estera in Irlanda. Inoltre, la ridistribuzione settoriale a favore dei settori high-tech non sarebbe stata possibile se l'economia avesse continuato a rimanere così in ritardo come lo era in precedenza in termini di infrastrutture fisiche e di capitale umano.

Settori centrali e settori periferici

Una prospettiva leggermente differente emerge da recenti risultati nel campo della geografia economica empirica. Midelfart-Knarvik, Overman e Venables [2000] isolano i 12 settori nell'UE (su un totale di 36) che all'inizio degli anni '70 erano i più concentrati (C) dal punto di vista territoriale e i 12 settori che erano i più dispersi (D). Suddividono poi i settori concentrati tra quelli che a

metà degli anni '90 erano rimasti concentrati (CC) e quelli che erano diventati più dispersi (CD), e allo stesso modo suddividono i settori dispersi tra quelli che a metà degli anni '90 erano ancora tra i più dispersi (DD) e quelli che erano diventati più concentrati (DC).

I settori rimasti tra i più concentrati includono i mezzi di trasporto e gli aeroplani che, come si è visto nel capitolo 2, sono caratterizzati da forti economie di scala a livello di impianto. I settori dispersi che sono diventati più concentrati tendono a essere quelli a bassa tecnologia e a bassa intensità di lavoro qualificato, come il settore tessile, dell'abbigliamento e calzaturiero. Questi si sono spostati soprattutto verso la periferia dell'UE.

Il principale elemento d'interesse per noi è costituito dal gruppo che all'inizio degli anni '70 era concentrato, soprattutto nei maggiori paesi (*core*) dell'UE, e che è diventato più disperso, cioè il gruppo CD. Questi settori, che includono le macchine per ufficio e da calcolo, gli strumenti professionali, la radiotelevisione e le comunicazioni, e i macchinari e attrezzature, presentano tutte le caratteristiche di avere un'intensità di lavoro qualificato relativamente alta, medie – anziché alte – economie di scala, e di avere costi di trasporto relativamente bassi. Ciò li rende idonei a essere rilocalizzati in regioni periferiche con disponibilità di lavoro di elevata qualificazione.

La tabella 6.10 mostra come si è modificata l'importanza di questi vari gruppi di settori nel caso dell'Irlanda. L'Irlanda si è sviluppata con particolare successo in tutti i settori CD, come la Finlandia (con l'eccezione per quest'ultima degli strumenti professionali). Lo sviluppo industriale dell'Irlanda si è pertanto basato proprio su quei settori che nel corso del tempo sono diventati più dispersi¹⁶.

Se l'Irlanda avesse puntato su settori come l'aerospazio e i mezzi di trasporto, settori che non sono diventati maggiormente mobili, le probabilità di successo sarebbero state molto minori. Il fallimento dell'iniziativa imprenditoriale di Potez nell'aerospazio, a lungo supportata in Irlanda dall'agenzia di sviluppo, e l'analoga sorte dell'iniziativa di DeLorean nel settore automobilistico nell'Irlanda del Nord, sono al riguardo particolarmente significative¹⁷.

Ciò non vuol dire che l'attività svolta dalle autorità irlandesi di puntare in particolare su taluni settori *target* non sia stata utile, ma semplicemente che non è la sola spiegazione. Tale attività è stata utile per attrarre quei settori in Irlanda anziché lasciare che andassero altrove, e l'agenzia di sviluppo ha svolto un ruolo cruciale nel pubblicizzare i vantaggi dell'Irlanda, nel convincere i potenziali

TAB. 6.10. Quote percentuali dell'occupazione manifatturiera irlandese in particolari gruppi di settori

IRLANDA	1973-76	1993-96
CC	9,5	14,2
CD	11,1	21,0
DC	19,3	11,6

¹⁶ Il 77 del 21% di occupazione manifatturiera irlandese ubicata in questi settori a metà degli anni '90 era in imprese a proprietà estera.

¹⁷ Non è chiaro, tuttavia, se tali categorie – CC, CD e DC – contengano necessariamente a livello mondiale gli stessi settori che contengono in Europa. Mentre Lipsey [2000] sottolinea che gli investimenti USA nell'Asia orientale tendevano a essere in settori identificati in Europa come «CD», gli investimenti esteri giapponesi tendevano a localizzarsi in settori alquanto differenti.

investitori che apparenti difficoltà avrebbero potuto essere superate e nel promuovere l'attuazione di *flagship projects*.

Vantaggio comparato?

L'ultimo tema è se la distribuzione settoriale dell'occupazione estera in Irlanda può essere correlata al sottostante vantaggio comparato dell'economia. L'analisi del vantaggio comparativo rivelato (VCR) è usata frequentemente per predire gli effetti settoriali di una crescente apertura. L'indicatore standard del VCR misura la quota del settore h nelle esportazioni del paese i , in rapporto alla quota del settore h nelle esportazioni di tutti i paesi con cui commercia.

Barry e Hannan [2002] hanno analizzato il VCR dell'Irlanda nei confronti degli stati membri dell'UE prima della sua adesione alla CEE nel 1973. Per superare i problemi del *transfer pricing*, che a quel tempo sarebbero stati particolarmente rilevanti per il settore chimico a proprietà estera, le loro misure del VCR si basano su dati occupazionali anziché sulle esportazioni. Essi rilevarono che l'Irlanda aveva un forte *svantaggio* comparato rivelato, in termini occupazionali, in due settori aggregati: i prodotti chimici, e i metalli e l'engineering. Ciò nonostante, già alcuni anni dopo l'adesione il paese si era considerevolmente specializzato in questi due settori. Essi ne deducono pertanto che il VCR non determina i settori nei quali affluiranno gli IDE, né è in grado di predire con precisione, per i paesi interessati da forti afflussi di IDE, la direzione della trasformazione strutturale dell'economia.

Lipsey [2003] propone un utile commento su tali aspetti, osservando che:

Le esportazioni non dipendono soltanto dalle dotazioni di fattori e dai vantaggi del paese come entità geografica, ma anche dai vantaggi specifici delle imprese che producono in loco. Con le severe limitazioni degli afflussi di IDE prima del 1959, l'Irlanda si era tagliata fuori dalle conoscenze e competenze, inclusa la conoscenza dei mercati mondiali, in possesso delle imprese estere. L'Irlanda aveva altre dotazioni di fattori necessari per le esportazioni manifatturiere, ma non questo. Quando si è aperta agli afflussi di IDE, tale carenza è stata eliminata. L'anello mancante per le esportazioni manifatturiere è stato fornito dalle imprese estere, e il vantaggio comparato dell'Irlanda si è trasformato.

Un'altra considerazione formulata da Lipsey [2000], è che la specializzazione settoriale delle multinazionali USA tende a riflettere il vantaggio comparato degli USA stessi piuttosto che del paese ospite.

3. GLI IDE E LO SVILUPPO DELL'ECONOMIA IRLANDESE

In quale misura il successo dell'economia irlandese nel corso degli anni '90 è attribuibile agli IDE? È un problema che presenta molti risvolti. Iniziamo ad esaminare gli effetti dal punto di vista dello sviluppo strutturale dell'economia, dove si vedrà che gli IDE hanno contribuito alla crescente trasformazione dell'Irlanda verso le caratteristiche delle economie del *core* dell'UE. Passeremo

poi a considerare l'impatto della presenza estera sull'economia nazionale, e ne analizzeremo gli effetti sulla volatilità dell'occupazione. Infine, cercheremo di valutarne il contributo alla straordinaria crescita economica degli anni '90.

3.1. Gli IDE e la convergenza strutturale

I più ricchi paesi dell'UE hanno in comune molte caratteristiche strutturali che li distinguono dagli stati membri più poveri. Essi hanno un'elevata quota di occupazione nei servizi ad alta intensità di capitale umano, imprese di grandi dimensioni, elevate quote di prodotti manifatturieri moderni sul totale delle esportazioni, elevati livelli di commercio intrasettoriale e elevate spese di R&S in rapporto al PIL. Negli anni '70 e '80 l'Irlanda assomigliava sotto questo profilo alle altre «economie della coesione», cioè agli stati membri più poveri: Grecia, Spagna e Portogallo. Alla fine degli anni '90 era arrivata a somigliare molto di più agli stati membri più ricchi. Barry [2002a] ha analizzato il ruolo del settore estero del paese in questa trasformazione strutturale. Nel capitolo 3 si è visto che in varie circostanze (ma non sempre) un afflusso di IDE può generare nel paese ospite un processo di miglioramento del livello di qualificazione delle forze di lavoro e di trasformazione strutturale.

Struttura produttiva

Ultimamente l'indice di Krugman è stato utilizzato sempre più diffusamente come misura della *dissomiglianza* delle strutture produttive tra due regioni diverse, oppure tra una regione e un gruppo di regioni [Krugman 1991a]¹⁸. Per superare il problema dei prezzi di trasferimento, considereremo, come di consueto, l'occupazione anziché la produzione.

In Irlanda la struttura settoriale dell'industria a proprietà nazionale risulta alquanto dissimile da quella delle più ricche economie del nucleo principale dell'UE, mentre se si tiene conto anche dell'industria estera il grado di similarità aumenta considerevolmente. Tuttavia, nel corso del tempo anche l'industria nazionale irlandese è stata caratterizzata da profonde trasformazioni strutturali. Ciò potrebbe essere comunque una conseguenza indiretta della presenza di imprese straniere e delle trasformazioni settoriali che ne sono conseguite. Görg e Strobl [2002], per esempio, dimostrano che la presenza estera fa aumentare il tasso di ingresso di imprese manifatturiere nazionali irlandesi nello stesso settore, mentre

¹⁸ L'indice misura

$$\sum_k \text{abs} \left[v_i^k(t) - \sum_{j \neq i} v_j^k(t) \right],$$

in cui $v_i^k(t)$ è la quota del settore k nell'occupazione manifatturiera del paese i e $\sum_{j \neq i} v_j^k(t)$ è la quota di tale settore in altri paesi. L'indice misura i valori assoluti delle differenze tra tali quote, sommate per tutti i settori k . Ha un valore pari a 0 se il paese ha una struttura settoriale identica a quella degli altri e raggiunge un valore massimo di 2 se non ha alcun settore in comune con gli altri paesi considerati.

Görg e Strobl [2003b] dimostrano che la presenza estera fa aumentare il tasso di sopravvivenza delle imprese nazionali nei settori high-tech.

In Irlanda anche la struttura del settore dei servizi al mercato è stata influenzata dagli IDE. Gli studiosi di geografia economica Keeble, Offert e Walker [1988] hanno rilevato una significativa differenza nella struttura del settore dei servizi tra il nucleo e la periferia dell'UE, con il primo che ha una più elevata quota di servizi alla produzione rispetto ai servizi al consumo¹⁹. Già alla fine degli anni '80 l'Irlanda era arrivata a somigliare al nucleo a questo riguardo, fatto che Keeble, Offert e Walker hanno interpretato come evidenza di una strategia industriale di successo.

Il segmento dei servizi a più elevata intensità di capitale umano è quello finanziario, assicurativo, immobiliare e dei servizi alle imprese. Le quote dei più ricchi paesi dell'UE nell'occupazione totale di questo segmento superano le loro quote dell'occupazione aggregata, mentre per i paesi della coesione è vero il contrario. Tuttavia, il divario tra i due gruppi si sta riducendo nel corso del tempo, e l'Irlanda è il paese con caratteristiche più simili ai principali paesi europei. Midelfart-Knarvik, Overman e Venables [2000] sostengono che la crescente dispersione di tale segmento di servizi nell'ambito dell'UE è dovuta al fatto che sette degli otto settori industriali che utilizzano più intensamente tali servizi sono diventati più dispersi tra il 1970-1973 e il 1994-1997. In Irlanda le imprese estere rappresentano i due terzi dell'occupazione totale di questi settori.

Anche sulla base di quanto discusso nei precedenti paragrafi, è plausibile ritenere che questi vari indicatori di una crescente similarità della struttura produttiva riflettano una convergenza nelle dotazioni dei fattori, determinata dall'importazione di capitale e tecnologia che si accompagna tipicamente agli IDE.

Un'ultima misura della struttura produttiva attiene alla dimensione delle imprese. I paesi della coesione hanno una più grande quota di imprese (nei settori privati non primari) che rientrano nella categoria delle microimprese e una quota più piccola di imprese di grandi dimensioni. Unica tra i quattro paesi della coesione, l'Irlanda ha rovesciato la sua posizione a questo riguardo nei 10 anni successivi al 1988. A ciò hanno chiaramente contribuito le imprese straniere che hanno in media un numero di occupati 6 volte maggiore delle imprese nazionali.

Struttura del commercio internazionale

Negli anni '70, le esportazioni dei paesi UE periferici erano ancora concentrate nei settori basati sulle risorse naturali e nei settori tradizionali, mentre la quota delle esportazioni dell'industria moderna era molto piccola²⁰. Nel 1998, le quote

¹⁹ I servizi alla produzione sono costituiti da trasporti, comunicazioni e servizi bancari e finanziari, mentre i servizi al consumo sono prevalentemente costituiti da distribuzione e ristorazione.

²⁰ I settori basati sulle risorse naturali sono i prodotti alimentari, gli animali vivi, le bevande e il tabacco, e le materie gregge come la lana. L'industria tradizionale è costituita dai «prodotti manifatturieri di base» (che includono gomma, carta e tessili) e dai «prodotti manifatturieri vari» (che includono mobili, abbigliamento e calzature, ecc.). L'industria moderna è costituita dai prodotti chimici e dai macchinari e mezzi di trasporto.

di esportazioni dell'industria moderna erano aumentate in tutti i paesi di questo gruppo. L'incremento di gran lunga più rilevante ha nuovamente interessato l'Irlanda, ove la quota del settore moderno ha raggiunto quella del Regno Unito. Tale cambiamento della struttura del commercio internazionale è stato nuovamente trainato dal settore estero dell'Irlanda, che rappresenta circa l'85% delle esportazioni irlandesi e esporta cinque volte di più dai settori moderni che da quelli tradizionali.

I settori moderni tendono a essere più complessi di quelli tradizionali o basati sulle risorse naturali, e la complessità di un settore tende a riflettersi in una quota elevata di commercio intrasettoriale. I livelli più alti di commercio intrasettoriale (IIT: intra-industry trade) si riscontrano per i prodotti chimici e i macchinari (che sono anche tra i settori che fanno registrare le più alte quote di IDE, come si è visto nella tab. 1.6). Anche in questo caso nel periodo esaminato l'Irlanda ha progressivamente raggiunto la media UE.

Attività di R&S

Un'altra misura della convergenza strutturale riguarda l'attività di R&S. L'Irlanda ha ora raggiunto nel settore delle imprese lo stesso livello di R&S in rapporto al PIL di altre nazioni piccole e relativamente ricche come la Danimarca e i Paesi Bassi. In Irlanda, tuttavia, negli anni '80 e '90 le imprese estere hanno sempre rappresentato oltre il 60% di tali spese, e ad esse è dovuta anche la maggior parte dell'incremento osservato.

3.2. Impatto sull'industria nazionale

La presenza estera può avere sia effetti positivi sia effetti negativi sull'industria nazionale, come si è visto nei capitoli 3 e 5. Effetti negativi possono prodursi quando entrambi i gruppi competono nei mercati dei prodotti o in quelli dei fattori, mentre effetti positivi possono essere determinati da *spillovers* di produttività o da un aumento della domanda originato, ad esempio, da attività di subfornitura delle imprese nazionali.

Nel caso dell'Irlanda vi è poca concorrenza sui mercati dei prodotti tra le imprese nazionali e quelle estere. In primo luogo, dato che il settore a proprietà estera è quasi totalmente orientato all'esportazione, nel mercato dei prodotti vi è poca concorrenza sul versante interno. In secondo luogo, le esportazioni delle imprese nazionali e di quelle estere riguardano settori molto differenti: più dell'80% delle esportazioni delle società estere è dovuto ai settori dei prodotti chimici e delle apparecchiature elettriche, i quali rappresentano poco più del 10% delle esportazioni delle imprese nazionali. In terzo luogo, le destinazioni delle esportazioni delle imprese estere e di quelle nazionali sono molto diverse: la maggior parte delle esportazioni del settore estero è diretta nei paesi UE escluso il Regno Unito, mentre la maggior parte delle esportazioni delle imprese nazionali è diretta nel Regno Unito. Ciò fa ritenere che la forma più importante

di «spiazzamento» (*crowding out*) delle imprese nazionali si generi attraverso il mercato del lavoro.

In Irlanda la dimensione e produttività del settore a proprietà estera influenza ovviamente i salari a livello macroeconomico, tendendo a «spiazzare» i settori e le imprese a più bassa produttività. A livello microeconomico, vi sono alcune evidenze inedite che la presenza estera può indurre una riduzione dei salari medi e della produttività in alcune imprese nazionali, facendo crescere i salari dei lavoratori qualificati e incoraggiando tali imprese a sostituirli con lavoratori meno qualificati.

Consideriamo ora le possibili interazioni positive tra le imprese estere e quelle nazionali. Iniziamo dalle interconnessioni input-output. L'agenzia statale irlandese Forfás pubblica regolarmente un'indagine sulle spese dell'economia irlandese che distingue tra imprese nazionali e estere. Sulla base di tali dati, Barry, Bradley e O'Malley [1999] evidenziano che le spese per occupato nel paese (una misura delle interconnessioni produttive a monte) sono aumentate, in termini reali, tra il 1983 e il 1995, di circa il 50% per entrambi i tipi di imprese²¹. Nonostante che le spese nell'economia irlandese per occupato siano più basse nell'industria a proprietà estera, si stima che l'occupazione creata da quest'ultima sia più alta, a causa della più elevata quota di spesa diretta verso i servizi, mentre nel caso delle imprese nazionali la maggior parte della spesa va ai materiali. Secondo una stima approssimativa, per ogni 100 posti di lavoro nel settore manifatturiero estero, si creano circa 100 posti di lavoro nel settore dei servizi e, per effetto di interconnessioni produttive a monte, circa 10 posti di lavoro nel settore manifatturiero nazionale.

Naturalmente, le interazioni tra settori situati a monte e a valle dei processi produttivi possono imprimere una considerevole spinta all'economia, come si è visto nei capitoli 3 e 5, generando economie pecuniarie. Le multinazionali estere creano una domanda aggiuntiva di beni intermedi prodotti dall'industria nazionale che, in presenza di economie di scala, può portare a una diminuzione dei costi medi e a un aumento dell'entrata di nuove imprese. Il conseguente calo dei prezzi dei beni intermedi può a sua volta indurre nuove entrate nel settore dei prodotti finali. Görg e Strobl [2002] forniscono un supporto empirico a tali effetti nel caso irlandese, dimostrando che l'entrata di imprese nazionali è influenzata positivamente dalla presenza di imprese estere nello stesso settore e in settori situati a valle del medesimo.

La presenza estera può originare anche *spillovers* tecnologici, argomento analizzato nel caso irlandese da Görg e Strobl [2003b]. Essi assumono che gli *spillovers* tecnologici riducano i costi medi di produzione delle imprese che ne beneficiano, con un effetto positivo sul loro tasso di sopravvivenza. Controllando

²¹ Le spese dell'economia irlandese sono costituite dai salari pagati, dai materiali e servizi acquistati in Irlanda, nonché dai redditi delle imprese nazionali e dalle imposte sul reddito pagate dalle imprese estere operanti in Irlanda. Mentre le interconnessioni produttive a monte per unità di prodotto sono deboli per il settore estero, Rodriguez-Clare [1996] sostiene che la misura più significativa è rappresentata dalle interconnessioni produttive a monte *per occupato*.

per il fatto che le multinazionali tendono a operare in settori a elevata produttività, riscontrano che la presenza estera ha realmente un effetto positivo sulla sopravvivenza delle imprese nazionali, sebbene soltanto nei settori high-tech²². Non riscontrano evidenze analoghe per le imprese nazionali a bassa tecnologia, e avanzano l'ipotesi che ciò potrebbe essere dovuto alla mancanza di capacità di assorbimento da parte di esse.

L'impatto della presenza estera sul tasso di ingresso di imprese manifatturiere nazionali irlandesi potrebbe essere connesso a un meccanismo di «incubazione» di nuovi imprenditori. Un recente studio sul settore nazionale irlandese del software, per esempio, ha riscontrato che un terzo degli imprenditori aveva lavorato in imprese estere immediatamente prima della costituzione della nuova impresa, mentre i due terzi avevano lavorato in imprese estere in qualche fase della loro carriera [O'Gorman, O'Malley e Mooney 1997]. Lo studio rileva, inoltre, che le imprese estere in Irlanda sono state un'importante fonte di domanda, accompagnata dalla richiesta di elevati standard di qualità, nelle prime fasi di sviluppo di nuove imprese nazionali.

3.3. Impatto sulla volatilità dell'occupazione

Con lo scoppio della bolla dell'high-tech nei primi anni del nuovo millennio, sono state espresse talune preoccupazioni nel senso che l'Irlanda potesse essere eccessivamente specializzata in una ristretta gamma di settori a proprietà estera molto vulnerabili alle fluttuazioni dell'economia mondiale.

Questo aspetto è stato oggetto di due differenti approcci analitici. Görg e Strobl [2003a] hanno evidenziato che, in presenza di circostanze avverse, è più probabile che siano gli impianti esteri a uscire dal mercato che non quelli nazionali, quando si controlla per altre caratteristiche specifiche delle imprese e dei settori²³. Barry e Kearney [2002] osservano, inoltre, che se i livelli occupazionali nei settori con una dominante presenza estera fossero molto volatili, anche se ciò fosse dovuto a effetti di tipo settoriale anziché connessi alla proprietà, se ne potrebbe dedurre che la presenza estera potrebbe far aumentare l'instabilità economica.

Barry e Kearney utilizzano in proposito gli strumenti della teoria del portafoglio. Dato che in Irlanda i settori a elevata crescita occupazionale sono anche relativamente volatili, si può rappresentare graficamente una frontiera efficiente a media-varianza che rappresenti la più bassa varianza conseguibile da vari «portafogli nazionali di settori» per ogni determinato livello di crescita dell'occupazione²⁴.

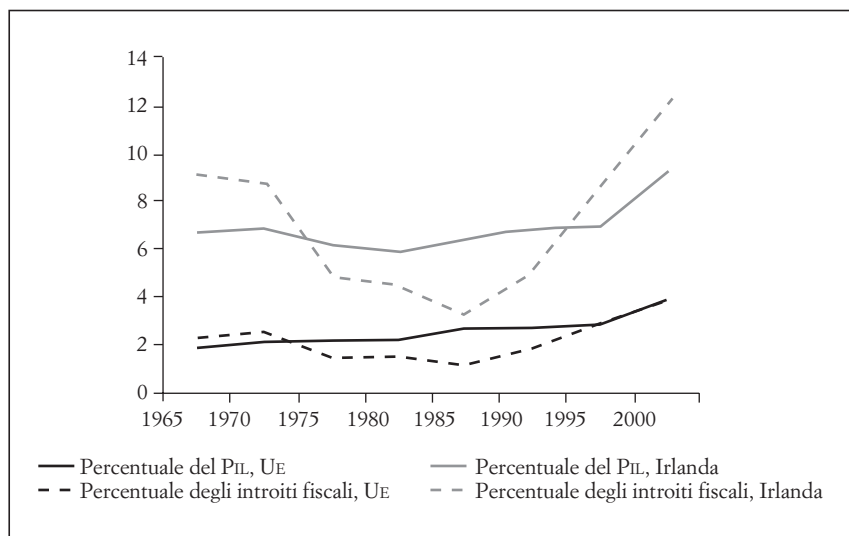
²² Questo risultato sembra potersi applicare solo alle imprese nazionali più piccole, per le quali le subforniture a imprese estere sono più importanti.

²³ Essi trovano, inoltre, che i nuovi posti di lavoro in imprese estere che non escono dal mercato sono più duraturi dei posti di lavoro negli equivalenti impianti nazionali.

²⁴ È necessario, tuttavia, considerare diverse differenze concettuali tra un portafoglio di titoli e la struttura settoriale di un paese. Primo, la struttura settoriale non può essere cambiata così facilmente come un portafoglio di attività finanziarie. Peraltro, nel caso dell'Irlanda questo aspetto pone probabilmente meno problemi che per altri paesi, in quanto i settori a proprietà

fig. 6.5. Gettito dell'imposta sulle società in rapporto al PIL e agli introiti fiscali totali, Irlanda e UE, 1965-2000.

Fonte: OECD Revenue Statistics, 1965-2001.



Anche se l'espansione del settore estero ha fatto crescere in Irlanda la volatilità complessiva, l'analisi evidenzia nondimeno che esso ha portato l'economia irlandese più vicino alla sua frontiera di efficienza, per effetto della sua crescita occupazionale, più alta di quella del settore nazionale. Inoltre, il settore estero, sebbene sia più volatile dell'industria domestica, svolge un ruolo di copertura dai rischi nel portafoglio complessivo di attività per effetto della covarianza negativa tra la sua crescita dell'occupazione e quella nel settore nazionale. La volatilità complessiva scende così al di sotto del livello che si sarebbe registrato se in Irlanda fosse stato presente soltanto il settore nazionale.

3.4. Impatto sulle entrate tributarie

Nonostante la bassa aliquota fiscale effettiva, gli elevati livelli dei profitti registrati in Irlanda hanno fatto sì che il gettito dell'imposta sulle società in rapporto alle entrate tributarie totali sia stato negli ultimi anni più elevato rispetto alla media UE, mentre, in rapporto al PIL, il 3,8% registratosi nel 2000 è allo stesso livello della media UE (fig. 6.5). Inoltre, è ben noto che la maggior parte delle imposte sulle società pagate dal settore manifatturiero provengono da imprese a capitale estero.

estera del paese sono stati costituiti in gran parte a seguito di specifici interventi di incentivazione. Una seconda differenza è che la scelta di portafoglio di un investitore non influenza i rendimenti e le varianze dei singoli titoli. Con offerte di fattori inelastici un'elevata crescita in alcuni settori comporterà però inevitabilmente una bassa crescita (o una flessione) di altri. Anche tale aspetto, tuttavia, pone meno problemi nel caso dell'Irlanda, perché sia il mercato del lavoro sia il mercato dei capitali irlandesi sono tra i più aperti del mondo.

3.5. Impatto sulla crescita

Vi sono due teorie alternative per spiegare il decollo dell'economia irlandese negli anni '90. La prima, l'ipotesi della «convergenza ritardata», tende a sottostimare l'importanza dei crescenti afflussi di IDE in quel periodo, mentre la seconda, l'ipotesi del «boom regionale», li considera di fondamentale importanza.

L'ipotesi della convergenza ritardata che, ad esempio, è alla base dell'analisi di Honohan e Walsh [2002], sostiene che il boom degli anni '90 non è stato altro che un recupero del ritardo accumulato nei diversi decenni in cui l'economia irlandese si è sviluppata al di sotto della media. Il sottosviluppo degli anni '60 e '70 è attribuito alla politica protezionistica e al ritardo nel riformare il sistema dell'istruzione. La maggior parte degli anni '80 sono stati poi assorbiti dagli sforzi per frenare il debito pubblico e riprendere il controllo delle finanze statali.

L'ipotesi alternativa, proposta da Krugman [1997], sostiene che quel periodo di straordinaria crescita dovrebbe essere più propriamente considerato come un «boom regionale», dato che il mercato irlandese del lavoro è straordinariamente aperto. In un'economia di questo tipo i salari sono determinati in gran parte dai livelli prevalenti altrove, e la principale reazione agli shock avviene attraverso una migrazione del lavoro anziché attraverso aggiustamenti salariali²⁵.

L'importanza degli IDE per lo sviluppo dell'Irlanda emerge in uno studio di FitzGerald e Kearney [2000], che analizzano tale questione attraverso simulazioni su un modello macroeconomico dell'economia irlandese. Dato che la maggior parte degli afflussi di IDE in Irlanda provengono dagli USA, la crescita del PIL irlandese è fortemente correlata alla crescita degli USA. L'elasticità del PIL irlandese rispetto al PIL USA è aumentata nel corso degli anni '90 per effetto degli IDE. Per analizzare il ruolo degli accresciuti afflussi di IDE, FitzGerald e Kearney [2000] lasciano pertanto invariata al livello del 1990 l'elasticità del PIL irlandese rispetto a quello USA, al fine di costruire una rappresentazione di come sarebbe risultata l'economia irlandese se tali accresciuti afflussi di IDE non fossero intervenuti.

La simulazione mostra che nel 1998 il PIL sarebbe risultato inferiore di oltre il 17% rispetto al *benchmark*, con una diminuzione del tasso annuo di crescita di circa due punti percentuali. Alla fine degli anni '90 l'occupazione sarebbe stata del 12-15% inferiore, e di altrettanto sarebbero risultati più bassi i livelli salariali per il lavoro qualificato. Si sarebbe verificata emigrazione in luogo dell'immigrazione che ha caratterizzato invece quel periodo. I tassi salariali per il lavoro non qualificato sono fissati nel modello con riferimento al livello dei sussidi di disoccupazione e, in mancanza di emigrazione di lavoro non qualificato,

²⁵ Questa prospettiva regionale ha una certa somiglianza con il modello proposto da Blanchard [2002] nel suo commento a Honohan e Walsh [2002]. Blanchard osserva che l'Irlanda si è comportata in modo più simile al cosiddetto modello AK di crescita endogena che al modello della teoria della convergenza di Solow. Piccoli miglioramenti nella competitività, o uno spostamento verso la produzione di beni a più elevata intensità di capitale (che è stato associato agli accresciuti afflussi di IDE in Irlanda), possono avere in un modello di quel tipo grandi effetti sulla crescita.

la disoccupazione per tale tipo di lavoratori sarebbe stata più alta alla fine del periodo di quasi cinque punti percentuali.

Anche se è evidente che in queste simulazioni la specificazione degli IDE è eccessivamente semplificata, esse sono tuttavia utili per spiegare la possibile importanza per l'economia irlandese degli accresciuti afflussi di IDE nel periodo²⁶.

4. COMMENTI CONCLUSIVI

Dopo avere diffusamente illustrato le ragioni del successo dell'Irlanda nell'attrarre gli IDE e il ruolo degli IDE nello sviluppo economico del paese, giova considerare alcune possibili minacce al perdurante successo del paese a questo riguardo. Ne considereremo due: la tendenza verso l'armonizzazione delle imposte sulle società nell'ambito dell'UE e la maggiore concorrenza sugli IDE che conseguirà all'allargamento a est dell'Unione. Concluderemo con un'analisi del radicamento, un importante aspetto sul quale finora si conosce sorprendentemente poco.

È evidente che, sebbene le proposte di armonizzazione fiscale in ambito UE siano state bloccate da una coalizione di stati membri che comprende l'Irlanda, nulla può impedire che singoli paesi riducano le aliquote fiscali sulle società avvicinandosi al livello irlandese, come è in effetti avvenuto nell'ultimo decennio [IFS 2000]. Gli studi di cui si è parlato in precedenza evidenziano che un'armonizzazione dell'imposizione sulle società potrebbe portare a una riduzione degli afflussi di IDE in Irlanda compresa tra il 50 e l'80%. Anche se è probabile che tali indicazioni siano errate per eccesso, in quanto non tengono conto di altri fattori favorevoli, come l'ambiente di lingua inglese e l'efficienza dell'agenzia irlandese per lo sviluppo industriale, gli effetti sarebbero indubbiamente molto rilevanti.

Anche se i paesi dell'UE-15 non procedessero ulteriormente nella direzione dell'armonizzazione, diversi stati dell'Europa centrale e orientale di nuova accessione hanno osservato attentamente l'esperienza irlandese e hanno appreso alcune preziose lezioni. Per esempio, l'Ungheria e l'Estonia hanno adottato aliquote di tassazione sulle società molto più basse della media UE, e la Polonia ridurrà progressivamente la propria aliquota²⁷. Inoltre, i nuovi paesi membri più avanzati hanno livelli di qualificazione delle forze di lavoro che appaiono simili a quelli dell'Irlanda, mentre i costi del lavoro sono molto più bassi. L'esperienza irlandese suggerisce anche che sarebbe più appropriato considerare i livelli di produttività e di R&S come variabili *endogene*, che riflettono il successo o il fallimento nel-

²⁶ I modelli teorici del «boom regionale» di Dascher [2000] e Barry [2002b], che sono stati costruiti con riferimento alla situazione irlandese, mostrano che gli afflussi di forze di lavoro si esauriranno e il boom finirà a seguito della congestione dello stock di abitazioni e di altri elementi infrastrutturali. Ciò è certamente avvenuto in Irlanda nel corso degli anni '90, come evidenziato da un aumento dei prezzi delle case di oltre il 10% all'anno.

²⁷ L'IFS [2000] rileva la correlazione negativa tra le aliquote dell'imposta sulle società e la dimensione del paese in ambito UE. Le aliquote (effettive) di tassazione sulle società sono inoltre correlate negativamente con il livello di sviluppo e con una misura della perifericità.

l'attrarre gli IDE, anziché come variabili *esogene* che determinano la probabilità di successo o di fallimento a tale riguardo. Con l'adesione, alcuni dei nuovi paesi dell'UE hanno ora un accesso altrettanto facile, se non migliore, ai mercati ad alto reddito dell'Europa occidentale e beneficeranno probabilmente di un macroambiente di politica economica altrettanto stabile e di equivalenti sistemi di regolamentazione e di amministrazione pubblica. È quindi molto probabile che l'Irlanda dovrà fronteggiare un considerevole aumento della concorrenza sugli IDE²⁸. A fronte di ciò, tuttavia, Dunning [1997a; 1997b] ha dimostrato che i precedenti allargamenti e le precedenti fasi di liberalizzazione commerciale hanno indotto un aumento dei livelli complessivi di IDE nell'UE²⁹.

L'industria nazionale sarebbe sufficientemente forte da poter far fronte al calo dell'attività economica se l'industria estera dovesse improvvisamente scomparire? Ciò potrebbe avvenire se il mercato del lavoro irlandese fosse veramente un mercato nazionale, nel qual caso un tale shock negativo farebbe scendere i salari o altrimenti indurrebbe cambiamenti sufficienti a far aumentare l'efficienza in misura tale da far emergere alla fine nuove imprese e nuovi settori. Tuttavia, con un mercato del lavoro aperto, il risultato potrebbe essere una ripresa dell'emigrazione anziché cambiamenti volti a riequilibrare i salari, l'imprenditorialità e le modalità di gestione e di lavoro.

La forza del settore estero dell'Irlanda tende a mascherare le perduranti debolezze strutturali dell'industria nazionale. Queste si palesano in alcune rilevanti dimensioni: l'orientamento all'esportazione, la vulnerabilità alle fluttuazioni della sterlina, i livelli tecnologici e di R&S. Le imprese manifatturiere nazionali esportano meno di un terzo del loro output, un valore più basso dei rapporti export/output dell'industria manifatturiera di sette degli otto paesi UE di cui l'OCSE fornisce i dati [OECD 2001a, tab. C2.2.1]. Sono, inoltre, molto più dipendenti dal mercato del Regno Unito. Solo il 26% dell'occupazione nazionale è in settori a media o alta tecnologia (a fronte del 76% dell'occupazione del settore estero) e tali settori rappresentano solo una piccola quota delle spese in R&S e formazione. Il settore ha quindi conseguito risultati molto modesti in termini di sviluppo di invenzioni o processi brevettabili.

Le imprese multinazionali a proprietà irlandese, inoltre, fanno parte prevalentemente di settori non commerciabili a livello internazionale, come le costruzioni e la carta e gli imballaggi, e non presentano le caratteristiche di elevata intensità di «creazione di asset» (derivanti dalla R&S e da una forte differenziazione dei prodotti) che Dunning, Kim e Lin [2001] riscontrano nelle multinazionali coreane o taiwanesi, mentre le operazioni di fusione e acquisizione all'estero effettuate da imprese nazionali irlandesi in settori high-tech sono concentrate negli USA

²⁸ È importante ricordare quanto detto al riguardo con riferimento all'analisi di Midelfart-Knarvik, Overman e Venables [2000], e cioè che i settori esteri che hanno maggiormente contribuito alla crescita dell'Irlanda rimangono quelli mobili a livello internazionale.

²⁹ Inoltre, diversamente da quanto è avvenuto per l'Europa meridionale, non vi sono finora indicazioni che gli IDE siano stati dirottati dall'Irlanda. La crescente forza dell'Ungheria nel settore delle macchine per ufficio e elaborazione dati, per esempio, ha rimosso dalla catena del valore aggiunto di tale settore paesi diversi dall'Irlanda [Barry e Curran 2004].

e tendono a essere orientate al «sourcing tecnologico». Ciò potrebbe portare a un ridimensionamento degli impianti nazionali di R&S e a una riduzione dell'occupazione nazionale a elevato contenuto professionale [Barry, Görg e McDowell 2003a].

Appare quindi di cruciale importanza per lo sviluppo irlandese che il paese mantenga la sua industria a proprietà estera. Un'armonizzazione delle aliquote fiscali costringerebbe il paese a fare invece affidamento solo su fattori come la qualità delle infrastrutture e il sistema dell'istruzione. Il paese è chiaramente carente almeno nella prima, essendo all'ultimo posto tra i 30 paesi oggetto dell'indagine della World Competitiveness League per il 2003 in termini di pianificazione infrastrutturale. Nella misura in cui l'attrattiva dell'Irlanda come destinataria di IDE è attribuibile principalmente al regime di tassazione delle società, il paese potrebbe essere ritenuto più vulnerabile alle azioni di altri paesi (come l'armonizzazione fiscale) rispetto alle economie meno dipendenti dagli IDE.

Questo ci porta all'aspetto, poco analizzato, del *radicamento*. Quali fattori possono assicurare che le imprese multinazionali che scelgono una localizzazione per una serie di ragioni restino anche quando queste condizioni iniziali si modificano? In altri termini, con quale facilità i legami connessi agli effetti di agglomerazione e dimostrativi di cui si è parlato in precedenza possono essere sciolti? Si potrebbe ritenere che gli elevati rapporti tra capitale e lavoro associati agli investimenti esteri in Irlanda aumentino il radicamento, sebbene il veloce tasso di deprezzamento del capitale nei settori high-tech dovrebbe ridurre tale effetto. Lo stesso vale per la mobilità internazionale del lavoro a più elevata qualificazione professionale [Krugman 1993].

Il radicamento dipende in qualche misura dalla «concorrenza all'interno delle aziende», cioè dalla concorrenza tra gli impianti che un'azienda ha realizzato in varie località. Un esempio con riferimento all'Irlanda concerne la società farmaceutica Bristol Myers Squibb. Il management locale vide i pericoli connessi ad avere uno stabilimento locale impegnato soprattutto nella produzione di massa, perché sarebbe stato esposto a una forte concorrenza all'interno dell'azienda da parte di impianti a costi più bassi ubicati in paesi più poveri. Per far fronte a questo, il management irlandese si battè per far evolvere le attività locali in un importante centro di ricerca [Durkan 2002].

Nel focalizzarsi sull'importanza della localizzazione per la singola impresa, lo studio del radicamento avvicina il campo della geografia economica e l'analisi dell'impresa multinazionale. Come si misura il contributo di un impianto locale allo sviluppo tecnologico all'interno dell'impresa? Cantwell e Piscitello [2002], nell'affrontare questo tema, suggeriscono che le interazioni tra i sistemi di innovazione in differenti localizzazioni possono dimostrarsi in determinate circostanze altrettanto importanti della concorrenza tra localizzazioni.

Implicazioni ed effetti della politica economica

Le analisi teoriche ed empiriche presentate nei capitoli precedenti evidenziano che gli IDE influenzano le economie in molti modi. Gli investimenti in entrata sono spesso ben incoraggiati perché generano occupazione e possono determinare un aumento della domanda per i prodotti intermedi nazionali. Le attività delle IMN estere possono anche dar luogo a trasferimenti di tecnologia alle imprese locali e a un miglioramento della qualificazione delle forze di lavoro, e fungere da catalizzatore per lo sviluppo di attività produttive nazionali, per esempio attraverso la fornitura di prodotti intermedi alle IMN. Tuttavia, non sempre la presenza di imprese straniere è considerata come un fattore positivo. Ad esempio, una quota significativa di IDE assume la forma di fusioni e acquisizioni, e quando un'impresa nazionale viene acquisita da una IMN nascono spesso timori che i proprietari esteri possano agire in modi che non sono necessariamente in linea con gli interessi nazionali.

Gli IDE in uscita potrebbero avere effetti positivi e negativi anche per il paese di origine. L'argomento dell'«esportazione di posti di lavoro» enfatizza che gli IDE in uscita riducono l'occupazione nazionale, e sono quindi negativi per il paese di origine. Per converso, si sostiene spesso che l'alternativa potrebbe essere peggiore, in quanto può darsi che senza il trasferimento di una parte delle attività la cessazione dell'intera attività. Il fatto che le imprese possano frammentare la produzione consente loro di trasferire in altri paesi le parti della produzione per le quali il paese di origine non ha un vantaggio comparato, rafforzando così le attività che rimangono sul territorio nazionale.

Sia che prevalga l'uno o l'altro aspetto, e su questo abbiamo lungamente discusso sia nel capitolo 3 che nei capitoli 5 e 7, è chiaro che molti paesi si preoccupano dei flussi di IDE, e formulano politiche che tengono conto dei comportamenti attuali e potenziali delle IMN. L'esistenza delle IMN influenza il presupposto e gli effetti di molte politiche economiche. Le politiche fiscali, per esempio, devono tener conto della mobilità internazionale dei capitali e delle imprese. Nel valutare le loro politiche in materia di commercio internazionale i governi

dovrebbero essere consapevoli del fatto che una quota significativa di quanto viene venduto da imprese straniere sul territorio nazionale non è solo costituito da beni importati ma anche, e spesso per una quota preponderante, da beni prodotti localmente da società a capitale estero. I governi, oltre a dover tener conto degli effetti delle loro politiche generali quando sul territorio nazionale operano IMN, mettono anche in atto politiche finalizzate a influenzare direttamente queste imprese.

In questo capitolo considereremo vari aspetti delle politiche attinenti alle IMN e agli IDE, con particolare riferimento a tre temi.

1. L'esistenza degli IDE e delle IMN influenza l'efficacia e il disegno ottimale di politiche generali quali la politica fiscale o la politica del commercio estero?
2. I paesi dovrebbero formulare politiche specifiche per influenzare i flussi di IDE?
3. È necessaria una cooperazione o un coordinamento internazionale delle politiche che hanno l'obiettivo di attrarre gli IDE?

1. L'IMPATTO DEGLI IDE SULLA POLITICA ECONOMICA

Il fatto che le IMN abbiano attività produttive in molti paesi, insieme alla potenziale mobilità delle loro produzioni tra paesi diversi, influenza l'efficacia e il disegno ottimale di vari tipi di politiche economiche. Per esempio, l'efficacia della politica fiscale risulta diminuita se le multinazionali sono in grado di praticare il *transfer pricing*, trasferendo profitti da un paese all'altro. Le politiche pubbliche possono anche indurre le multinazionali a trasferire le proprie attività. Questa implicazione può influenzare soprattutto il disegno delle politiche fiscali, ma anche di molte altre politiche economiche, tra cui quelle del commercio internazionale, del mercato del lavoro, della concorrenza e della protezione dei diritti di proprietà intellettuale e di altri diritti di proprietà.

In questo paragrafo esamineremo soprattutto due ambiti di politica economica: la politica fiscale e la politica del commercio internazionale.

1.1. Politiche fiscali

Diversi importanti aspetti del sistema fiscale sono correlati alla mobilità dei capitali e alle scelte di localizzazione delle multinazionali. In questo paragrafo tratteremo tre aspetti chiave: la scelta dei principi di imposizione fiscale, i problemi connessi ai prezzi di trasferimento e la questione di uno speciale trattamento fiscale delle IMN, inclusi gli effetti delle imposte sulle società sulla localizzazione delle IMN.

Principi di tassazione dei capitali

Se la base imponibile è mobile, nascono diversi problemi. Fattori di produzione con differenti gradi di mobilità dovrebbero essere tassati in modo differente?

In quale paese dovrebbe essere tassato il reddito? Come dovrebbero essere trattate le imposte pagate in altri paesi? La scelta del sistema fiscale influisce sulla localizzazione e sulla dimensione della base imponibile?

Secondo la teoria generale della tassazione ottimale ci dovrebbe essere una relazione inversa tra le aliquote fiscali e l'elasticità dell'offerta della base imponibile, in quanto così si minimizzerebbe la distorsione causata dalle imposte. Quindi, per ragioni di efficienza, i fattori la cui offerta è inelastica dovrebbero essere tassati più pesantemente dei fattori la cui offerta è più sensibile alle variazioni dei prezzi. Nel contesto internazionale, questa regola implicherebbe che l'onere fiscale dovrebbe gravare maggiormente sui fattori meno mobili. Poiché il capitale viene spesso considerato il fattore più mobile, ne consegue che la tassazione sui capitali dovrebbe essere alleggerita a svantaggio del lavoro, della terra e di altri fattori relativamente immobili. Nel seguito di questo paragrafo valuteremo criticamente questa argomentazione, dal punto di vista sia della teoria sia dell'evidenza empirica.

Un problema fondamentale è il dibattito di vecchia data sui vantaggi relativi dell'imposizione basata sul principio della fonte o sul principio di residenza [per un'esauriente rassegna, vedi Haufler 2001]. Secondo il sistema basato sulla fonte, i profitti delle imprese sono tassati dal paese nel quale vengono effettuati gli investimenti e dove dunque sono generati i profitti. Secondo il principio della residenza, le imposte sono rimosse a carico del percettore finale dei profitti, cioè dove vive il detentore del capitale.

Il principio di residenza ha un certo numero di vantaggi rispetto a quello della fonte. Per approfondire questo aspetto, assumiamo che r_i e t_i siano il rendimento prima delle imposte e l'aliquota fiscale nel paese i , e concentriamoci su due paesi, quello di origine (b) e quello estero (f). Secondo il principio di residenza, per un residente in un determinato paese il rendimento dopo le imposte è pari a $r_f(1 - t_b)$ per un investimento estero e a $r_b(1 - t_b)$ per un investimento nazionale. È subito evidente che cambiamenti nelle aliquote fiscali (dati i rendimenti prima delle imposte) non determinano distorsioni in ordine alla localizzazione dell'investimento: si paga la stessa aliquota fiscale, purché la residenza del percettore del reddito non cambi. Un aumento dell'aliquota fiscale nel paese di residenza può creare distorsioni nella misura in cui incoraggi l'emigrazione dei percettori dei redditi o scoraggi il risparmio. Ma dal punto di vista di una multinazionale, un sistema fiscale basato sul principio di residenza è neutrale per quanto attiene ai ritorni derivanti dalla localizzazione degli investimenti in differenti paesi. Inoltre, se vi è una perfetta mobilità dei capitali, un sistema basato sul principio di residenza permette di conseguire un'allocazione efficiente del capitale a livello mondiale. I flussi di capitale risponderanno ai rendimenti prima delle imposte, r_b , e l'equilibrio di portafoglio sarà raggiunto quando i rendimenti saranno uguali in tutti i paesi, $r_f = r_b$. Il prodotto marginale del capitale è quindi il medesimo in tutti i paesi, e non sono pertanto conseguibili guadagni di efficienza con un'ulteriore riallocazione del capitale nel mondo.

Per converso, il principio della fonte comporta per i residenti in ciascun paese un rendimento dopo le imposte pari a $r_f(1 - t_f)$ per un investimento estero e a

$r_b(1 - t_b)$ per un investimento nel mercato domestico. Evidentemente, i livelli di tassazione ora influenzano le decisioni di investimento di un residente in un determinato paese. Infatti, un incremento di t_b determinerà uno spostamento degli investimenti dal mercato nazionale a quello estero. Pertanto, se vi è una perfetta mobilità dei capitali, nel lungo termine per il portafoglio di equilibrio si avrà $r_f(1 - t_f) = r_b(1 - t_b)$, il che implica che se $t_b > t_f$, allora $r_b > r_f$. Il deflusso di capitali continuerà finché il prodotto marginale del capitale nel mercato nazionale non sarà uguale a quello internazionale.

A fronte di questi potenziali flussi di capitale, i governi come fisseranno i livelli di imposizione secondo il principio della fonte? Se l'economia nazionale è piccola relativamente a quella estera e vi è una perfetta mobilità dei capitali, la tassazione ottimale del capitale è zero. È intuitivo che il prezzo di offerta del capitale all'economia nazionale è $r_f(1 - t_f)$, cioè il rendimento dopo le imposte di ogni investimento estero; offrendo un rendimento netto pari o superiore a tale livello, l'economia può assicurarsi afflussi di capitale, mentre al di sotto di esso si verificheranno deflussi. L'efficienza produttiva richiede che il prodotto marginale del capitale nel mercato nazionale sia uguale al prezzo di offerta, e quindi $r_b = r_f(1 - t_f)$. Combinando la precedente con la condizione di equilibrio del portafoglio, $r_f(1 - t_f) = r_b(1 - t_b)$, si ha $t_b = 0$. Questo risultato si modifica se il paese in questione è grande, o se la mobilità del capitale non è perfetta. Un paese grande può influenzare il tasso di rendimento del capitale sul mercato mondiale. Vi può quindi essere sulla tassazione del capitale un effetto connesso alle ragioni di scambio: tassando le importazioni di capitale, può spingere verso il basso il rendimento internazionale del capitale e dunque il prezzo che deve pagare per ottenerlo. Se la mobilità del capitale non è perfetta, vi può essere un certo spazio per differenze nazionali nei tassi di rendimento, sebbene rimangano gli effetti della tassazione del capitale sulla localizzazione degli investimenti, salvo che nel caso limite in cui non vi sia alcuna mobilità del capitale. L'applicazione del principio della fonte porta quindi a ritenere che una crescente mobilità del capitale generi pressioni verso il basso sulle aliquote di tassazione del capitale. Nonostante i vantaggi teorici della tassazione secondo il principio di residenza, in pratica la maggior parte dei paesi adotta qualche forma del principio della fonte. Questo avviene principalmente perché l'applicazione del principio di residenza comporta un certo numero di problemi pratici. I trattati fiscali bilaterali¹ – incentrati sul pericolo della doppia imposizione – riconoscono normalmente al paese ospite il diritto di tassare i redditi prodotti sul proprio territorio, mentre il paese di origine ha due opzioni: può esentare il reddito prodotto all'estero dall'imposizione interna, oppure può concedere un credito d'imposta per le imposte pagate all'estero. La prima implica che i redditi di capitale siano tassati secondo il principio della fonte. La seconda implica l'adozione del principio di residenza, sempreché sia concesso un credito d'imposta pieno (incluso un rimborso d'imposta, se le imposte estere superano il

¹ I trattati fiscali bilaterali si basano di solito sulle raccomandazioni del modello di convenzione contro la doppia imposizione dell'OCSE [OECD 1977].

livello di tassazione domestico). Tuttavia, un sistema con crediti d'imposta incentiva fortemente il paese ospite ad aumentare il livello di tassazione, mentre il paese di residenza dei percettori dei redditi potrebbe finire per non avere alcun gettito netto dalla tassazione del capitale. Ciò è diretta conseguenza del fatto che il paese ospite sa che gli oneri fiscali che esso impone all'impresa saranno rimborsati, in tutto o in parte, dal paese di residenza del detentore del capitale. Elevati livelli impositivi non hanno quindi necessariamente effetti negativi sulle decisioni dell'impresa (vedi Haufler [2001] per una trattazione dettagliata).

Vi sono, inoltre, problemi di applicazione. Come fa il fisco a ottenere informazioni sui redditi prodotti all'estero? Quando dovrebbe essere tassato il reddito estero, quando viene prodotto o quando viene rimpatriato? Non affronteremo questi problemi. In questa sede il nostro intento è semplicemente sottolineare che l'accresciuta mobilità internazionale – dei capitali, delle imprese e forse anche delle persone – pone nuove sfide per i sistemi fiscali.

Dal punto di vista empirico, sembra che vi siano alcune tendenze comuni nelle riforme fiscali adottate in molti paesi negli ultimi 10-15 anni [vedi Haufler 2001]: a) la maggior parte delle riforme prevede una riduzione delle aliquote accompagnata da un ampliamento della base imponibile; b) le imposte sui redditi di capitale sono state ridotte a un livello più basso di quelle sui redditi di lavoro; e c) vi è stata una convergenza internazionale delle aliquote d'imposta marginali effettive sui capitali. Tutti questi elementi possono essere visti come un riflesso dell'aumentata mobilità dei capitali, anche se le riforme non hanno cambiato il sistema dal principio della fonte al principio di residenza.

Tassazione delle IMN

La trattazione fin qui svolta ha fatto riferimento a un concetto astratto di mobilità del capitale. Quanto le questioni delineate sono applicabili al problema della tassazione delle IMN? In generale, le IMN sono influenzate dai sistemi tributari sia del paese di origine sia di quello ospite, e anche dagli eventuali trattati fiscali tra i vari paesi. Vi sono diversi aspetti del sistema fiscale che sono rilevanti sia per la scelta di localizzazione sia per determinare la scala delle attività in un particolare paese. Sebbene i sistemi fiscali siano spesso molto complessi e contengano norme dettagliate che possono essere molto importanti per le singole imprese, in termini generali sono particolarmente rilevanti due aspetti fondamentali: l'aliquota d'imposta e la base imponibile. L'aliquota d'imposta determina il grado di onerosità dell'imposizione sul reddito, mentre la base imponibile – che è in funzione delle detrazioni, delle deduzioni, delle valutazioni degli asset, e così via – determina l'entità del reddito tassabile.

Vi sono state significative riforme fiscali in molti paesi avanzati nel corso degli ultimi due decenni. La maggior parte di esse sembrano avere in comune le stesse caratteristiche generali: riduzione delle aliquote e ampliamento della base imponibile. Devereux, Griffith e Klemm [2002a] hanno studiato le riforme fiscali in 18 paesi industrializzati nel periodo 1982-2001 e hanno riscontrato che le aliquote nominali dell'imposta sulle società sono diminuite ovunque in tale

periodo meno che in tre dei paesi considerati². L'aliquota di tassazione media ponderata è stata ridotta da circa il 50% a circa il 35% in tali paesi. Devereux, Griffith e Klemm [2002a] hanno inoltre rilevato che il valore attuale netto delle deduzioni dal reddito è diminuito nello stesso periodo per la maggior parte dei paesi considerati, e ciò è indice di un ampliamento della base imponibile.

Mentre un'aliquota fiscale più bassa è un vantaggio per le imprese, una base imponibile più ampia tende ad andare nella direzione opposta. Qual è quindi l'effetto netto per le imprese? Un indice sintetico che viene spesso utilizzato per mostrare l'effetto congiunto ai fini dell'incentivazione delle imprese di variazioni nelle aliquote d'imposta e nelle deduzioni dal reddito è l'*aliquota d'imposta effettiva*. L'aliquota d'imposta effettiva *marginale* (EMTR: effective marginal tax rate) misura l'aliquota di tassazione del reddito marginale, ad esempio il reddito aggiuntivo generato dall'ultimo investimento, mentre l'aliquota d'imposta effettiva media (EATR: effective average tax rate) fornisce una misura analoga per il reddito medio di un'impresa. Devereux, Griffith e Klemm [2002a] studiano l'andamento dell'EMTR e dell'EATR nell'intero periodo ventennale, e concludono che mentre la media ponderata dell'EMTR è rimasta abbastanza stabile (ma con significative variazioni tra i paesi), l'EATR è sceso in tutti i paesi eccetto due. Inoltre, l'EATR è tipicamente sceso di più per i progetti che generano redditi elevati.

Come influenza le IMN il sistema di tassazione sulle società? Devereux, Griffith e Klemm [2002a]; Devereux, Lockwood e Redoano [2002b] mettono in evidenza che per quanto riguarda la mobilità internazionale è importante distinguere tra gli effetti dell'EMTR e dell'EATR. L'EMTR ha un ruolo cruciale nel determinare il rendimento marginale netto del capitale; quindi, se consideriamo il capitale come una variabile continua, il cui livello ottimale è determinato dalla condizione che il rendimento marginale sia uguale al costo marginale, l'aliquota rilevante è l'EMTR. Nel precedente paragrafo sulla tassazione del capitale, t_i sarebbe tipicamente l'aliquota d'imposta marginale effettiva del paese i . Se, invece, si considerano le decisioni di localizzazione delle IMN, le relative scelte sono normalmente di tipo discreto; si tratta di decidere dove localizzare un intero impianto o un intero progetto se si ha la possibilità di scegliere tra un certo numero di localizzazioni potenziali. In tal caso, non si guarda al rendimento marginale, ma a quello medio. Ne segue che l'aliquota fiscale rilevante è l'EATR, non l'EMTR. L'IMN vuole sapere come il sistema fiscale del paese i influenza la redditività complessiva conseguente alla localizzazione di un progetto in quel paese, proprio quanto è misurato dall'EATR. Quindi, per una IMN che deve decidere dove localizzare il suo impianto, l'aliquota rilevante è l'EATR. Tuttavia, quando si deve decidere sul livello di investimento o di attività in una determinata localizzazione, anche l'EMTR è importante.

Allora, come i cambiamenti nei sistemi fiscali degli ultimi 20 anni sono legati alla presenza e alle decisioni delle multinazionali? Devereux, Griffith e Klemm

² Le aliquote fiscali sono leggermente aumentate in Italia e Spagna, e sono rimaste immutate in Irlanda. L'Irlanda, tuttavia, aveva la più bassa aliquota d'imposta tra tutti i paesi sia nel 1982 che nel 2001, a seguito di una riduzione molto significativa dell'imposta sulle società nel 1981.

[2002a] osservano che la diminuzione continua dell'EATR – soprattutto per i redditi elevati – può essere legato alla presenza delle IMN. Se i paesi vogliono attrarre imprese caratterizzate da elevata redditività e mobilità, la riduzione dell'imposizione fiscale può essere un modo di perseguire tale obiettivo. E il fatto che le imprese redditizie siano diventate più mobili negli ultimi 20 anni, può contribuire a spiegare i cambiamenti nei sistemi fiscali in molti paesi.

Il problema centrale da un punto di vista empirico è dunque capire in quale misura la tassazione influenzi il comportamento delle IMN. Vi è un'ampia letteratura che cerca di rispondere a questa domanda³. Come abbiamo visto nel capitolo 4, molti fattori diversi influiscono sulle scelte delle IMN e la tassazione è uno dei fattori rilevanti. Sebbene alcuni lavori come quelli di Brainard [1997] e Wheeler e Mody [1992] riscontrino che i differenziali nei livelli di tassazione abbiano avuto un effetto trascurabile sui flussi di IDE, diversi studi più recenti sono concordi nel ritenere che la tassazione influisce nelle scelte di localizzazione. Un lavoro di rassegna di Hines [1999] conclude che «i lavori econometrici degli ultimi 15 anni forniscono ampia evidenza sulla sensibilità del livello e della localizzazione degli IDE ai trattamenti fiscali». Tale conclusione deriva da studi su dati sia in serie temporali che in *cross-section*, e da modelli con specificazioni molto diverse. Secondo Hines [1999], l'evidenza complessiva sull'influenza delle imposte sugli IDE è convincente, ed egli afferma anche che una elasticità degli IDE rispetto alle imposte di $-0,6$ è un risultato tipico al quale perviene buona parte degli studi.

Devereux e Griffith [2002], giungono invece a una conclusione più prudente e articolata. Sebbene l'imposizione fiscale influisca sulle decisioni di localizzazione, essi sostengono che vi sia ben poco consenso su quanto siano forti gli effetti fiscali. Ciò soprattutto perché i vari studi differiscono sostanzialmente per quanto riguarda l'oggetto di indagine. Alcuni lavori si focalizzano sulle scelte discrete in ordine alla localizzazione e sostengono che l'aliquota d'imposta media effettiva (EATR) sia il parametro fiscale rilevante per questa scelta. Altri utilizzano invece dati sulle aliquote fiscali marginali, o per analizzare i livelli di investimento per attività estere già esistenti, oppure per trattare senza distinzioni le scelte di localizzazione e le decisioni sui livelli di attività.

Quello di Devereux e Griffith [1998] è uno degli studi che si focalizza strettamente sulla scelta di localizzazione. Nella loro analisi sulle decisioni di imprese USA tra investire nel Regno Unito in Francia e in Germania – condizionata al fatto che tali imprese abbiano già deciso di insediarsi in Europa – concludono che le aliquote d'imposta medie effettive hanno un ruolo significativo.

La localizzazione delle attività di ricerca e sviluppo (R&S) di una IMN può essere di particolare interesse, in quanto tali attività possono generare le esternalità più importanti. Pochi studi analizzano l'impatto della fiscalità sulla localizzazione delle attività di R&S. Bloom e Griffith [2001] concludono che la R&S è libera da vincoli e si sposta facilmente in risposta a cambiamenti nei trattamenti fiscali dei vari paesi. Anche Hines [1999] evidenzia che la tassazione è importante per la localizzazione delle attività di R&S.

³ Per una rassegna di alcuni di questi contributi vedi il paragrafo 6 del capitolo 6.

Gli effetti dei livelli di tassazione sulla localizzazione delle IMN non possono essere studiati isolatamente, dato che il fattore decisivo è spesso il trattamento fiscale in una determinata localizzazione relativamente ai livelli e ai regimi fiscali di altre localizzazioni potenziali. Il problema delle interazioni internazionali delle politiche fiscali è l'oggetto del paragrafo 3.

Paradisi fiscali

Un caso speciale spesso menzionato con riferimento alle multinazionali è il ruolo dei paradisi fiscali. Un paradiso fiscale è un paese con nessuna tassazione o una tassazione solo nominale sugli investimenti esteri. Si tratta di norma di paesi molto piccoli, mossi dall'intento di attrarre investimenti esteri attraverso un sistema fiscale molto generoso. A parte il regime fiscale, tali paesi hanno spesso ben poco da offrire. Perché i risparmi fiscali siano di qualche importanza, una significativa quota del reddito dell'impresa deve avere origine nel paradiso fiscale. Inoltre, l'impresa deve essere certa che il reddito non venga tassato anche in qualche altro paese. A meno che l'impresa trasferisca in tali paesi una parte considerevole delle sue attività, per ottenere benefici fiscali significativi sarà necessario trovare un meccanismo per trasferire reddito da altre localizzazioni aziendali alla controllata situata nel paradiso fiscale. L'unità ubicata nel paradiso fiscale può essere la sede centrale, un'attività di R&S, o semplicemente un'attività finanziaria; e il trasferimento di reddito potrebbe essere più o meno legale.

Transfer pricing

Il *transfer pricing* costituisce uno specifico problema fiscale collegato alle multinazionali. Le IMN sono infatti in grado, attraverso i prezzi che esse fissano per le transazioni interne, di trasferire redditi tra società controllate. Nella misura in cui il reddito è tassato in modo diverso in differenti paesi, le IMN possono così modificare il loro onere fiscale complessivo trasferendo il loro reddito tra paesi diversi. Vi è ampia evidenza che tale pratica viene effettivamente utilizzata.

Vi sono molti modi per limitare l'uso dei prezzi di trasferimento, ma nessuno di essi è perfetto. Ci limiteremo a menzionare solo alcune delle più comuni soluzioni, senza entrare nei dettagli.

Una soluzione ovvia del problema del *transfer pricing* è cercare di eliminarlo. Si potrebbe esigere, per esempio, che le transazioni all'interno di una IMN siano effettuate a prezzi di mercato, cioè come se fossero transazioni tra operatori indipendenti; ciò sarebbe conforme alle linee guida dell'OCSE [vedi OECD 1997]. Per le transazioni per le quali esistono prezzi di mercato pertinenti questa è una soluzione praticabile. Tuttavia, vi sono almeno due importanti problemi. Il primo è che per un gran numero di transazioni non sono disponibili prezzi di mercato comparabili. Il secondo che sarebbe difficilissimo monitorare tutte le transazioni e assicurare che la regola sia seguita. Le IMN sarebbero fortemente incentivate a far figurare ogni transazione come un'operazione molto particolare, per la quale non esiste un prezzo di mercato pertinente, che sia ad essa applicabile. Sono stati proposti diversi metodi per calcolare quale dovrebbe essere il

prezzo di trasferimento «corretto», nei casi in cui non vi siano prezzi di mercato comparabili, ma tuuti di non facile applicazione.

Una seconda soluzione del problema dei prezzi di trasferimento consiste nel modificare il sistema fiscale in modo da ridurre l'incentivo al transfer pricing, per esempio prendendo in considerazione tutti i profitti conseguiti da una IMN, indipendentemente dal luogo in cui il profitto viene riportato in bilancio. Uno schema possibile è quello denominato «formula apportionment», in cui la base imponibile, che è costituita dai profitti globali realizzati dall'IMN, viene suddivisa tra differenti giurisdizioni fiscali secondo una regola predeterminata. Per esempio, le quote di occupazione o di fatturato in differenti paesi potrebbero rappresentare il criterio per suddividere i profitti complessivi nelle basi imponibili per ciascun paese. Con un sistema del genere, le imprese avrebbero limitate opportunità di modificare il loro carico fiscale, dato che trasferire il reddito da un paese all'altro non servirebbe a nulla. Potrebbero ancora influenzare le imposte trasferendo attività reali tra paesi diversi, ma questo tipo di aggiustamento sarebbe più costoso, ed è meno probabile che venga attuato solo per ragioni fiscali⁴.

Sui prezzi di trasferimento vi sono un gran numero di studi, sia teorici sia empirici (per una recente rassegna, vedi Gresik [2001]; Hines [1999] passa in rassegna l'evidenza empirica). Qui ci limitiamo a notare che le multinazionali e la globalizzazione delle attività economiche rappresentano nuove sfide per le politiche fiscali. Potrebbero essere necessari nuovi e migliori sistemi di monitoraggio, o potrebbe essere necessario rivedere i sistemi fiscali e, forse, introdurre norme sovranazionali per la tassazione di tali imprese⁵.

1.2. Politiche commerciali

Le politiche commerciali giocano un ruolo importante come determinanti degli IDE, come si è visto nel capitolo 4. Nel caso degli IDE orizzontali (IDEO) si presume che i flussi di IDE aumentino con l'aumento delle barriere commerciali, mentre nel caso degli IDE verticali (IDEV) la liberalizzazione del commercio dovrebbe portare normalmente a un aumento degli IDE. In entrambi i casi, gli IDE sono influenzati dalle politiche commerciali. Tuttavia, anche gli IDE influenzano le politiche commerciali, sia nel senso di spingere i paesi a farvi ricorso sia sul piano degli effetti di tali politiche.

⁴ Per una trattazione del *formula apportionment* come modo per affrontare il problema dei prezzi di trasferimento vedi, per esempio, Nielsen, Raimondos-Møller e Schjelderup [2004]. Essi evidenziano che il *transfer pricing* potrebbe essere utilizzato per ragioni sia fiscali sia strategiche. Mentre il *formula apportionment* riduce l'uso dei prezzi di trasferimento per ragioni fiscali, le imprese potrebbero tuttavia farvi ricorso per ragioni strategiche al fine di influenzare la loro posizione competitiva nei vari mercati.

⁵ Haufler e Schjelderup [2000] analizzano la tassazione ottimale in presenza di IDE e di prezzi di trasferimento, e evidenziano che tali fenomeni potrebbero essere una delle motivazioni delle recenti riforme delle imposte sulle società basate sulla riduzione delle aliquote e sull'ampliamento della base imponibile, adottate nella maggior parte dei paesi OCSE.

Le politiche commerciali sono normalmente utilizzate per salvaguardare rendite o occupazione nell'economia nazionale. In alcuni casi le politiche commerciali possono migliorare il benessere nazionale (dazi doganali ottimali), ma più spesso favoriscono alcuni gruppi di interesse nazionali a spese di altri. In genere le scelte di politica economica sono il risultato della forte influenza politica di coloro che traggono vantaggio dalla protezione. Gli IDE possono modificare sia gli effetti della protezione sia il processo che porta alle decisioni di politica economica. Non esamineremo tutti i possibili casi, ma ci limiteremo a citare alcuni esempi [per una trattazione più approfondita vedi Barba Navaretti, Haaland e Venables 2001].

La presenza di multinazionali in mercati protetti, comporta che alcune delle rendite prodotte sul territorio nazionale sono trasferite all'estero sotto forma di profitti e dunque non rimangono nel paese che protegge la propria economia. A meno che il governo intenda utilizzare le barriere commerciali anche per attrarre imprese estere, questa implicazione può attenuare le ragioni a favore della protezione. Inoltre, la mobilità delle imprese ha un impatto sulle rendite effettivamente generate dalla protezione a favore delle imprese nazionali. La protezione in genere permette alle imprese nazionali che operano in un mercato in concorrenza imperfetta di aumentare le quote di mercato e i profitti. L'aumento della protezione potrebbe indurre le imprese estere a produrre nel mercato protetto attraverso IDE invece di esportare e così rafforzare la propria posizione competitiva nei confronti delle imprese nazionali⁶. Come discusso nei capitoli 2 e 3 l'ingresso di imprese straniere può estromettere produttori locali. Dunque, i dazi doganali o altre misure di protezione possono indurre investimenti di imprese straniere a scapito sia delle importazioni che della produzione nazionale.

Anche gli IDE in uscita hanno implicazioni importanti per le scelte di politica commerciale. Se IDE in uscita e impianti di produzione in altri paesi generano importazioni nel paese di origine, le barriere commerciali potrebbero danneggiare le multinazionali che hanno casa madre nel paese che le introduce. Ciò è soprattutto chiaro in presenza di IDEV e di reti di produzione. Come si è visto nel capitolo 3, la frammentazione della produzione attraverso la localizzazione di differenti parti del processo produttivo in differenti paesi viene attuata per beneficiare delle condizioni locali di costo oppure di competenze locali. Affinché la frammentazione sia vantaggiosa è necessario che i costi commerciali, di transazione e di monitoraggio per il trasporto di parti e componenti tra differenti unità produttive non siano troppo alti. Le politiche commerciali giocano un ruolo importante a tale riguardo. Con alte barriere commerciali, la frammentazione internazionale non sarebbe vantaggiosa, mentre, d'altro canto, bassi costi del commercio internazionale e relazioni commerciali stabili incoraggiano tipicamente le reti produttive, specialmente se tali condizioni si verificano tra paesi con notevoli differenze nei prezzi dei fattori.

⁶ Haaland e Wooton [1998] presentano un esempio di come la protezione attuata attraverso misure antidumping possa in realtà portare a una più aspra concorrenza sul mercato nazionale per effetto di un afflusso di IDE.

La riduzione dei costi commerciali e il miglioramento delle condizioni commerciali cui si è assistito nel corso degli anni '90 possono pertanto contribuire a spiegare la crescita degli IDEV in tale periodo. Nel capitolo 4 si è illustrato come mentre gli IDEO sembrano predominanti in gran parte delle ricerche empiriche basate su dati relativi agli anni '80 e ai primi anni '90, vi è ragione di ritenere che l'importanza relativa degli IDEV sia aumentata a partire dalla metà degli anni '90. Ciò potrebbe essere spiegato almeno in parte dalla crescente apertura dei mercati.

Un ottimo esempio di come cambiamenti nel livello delle barriere commerciali possano offrire nuove opportunità per la creazione di reti di produzione è dato dagli sviluppi dei rapporti tra i paesi dell'Europa centrale e orientale (PECO) e l'UE. In considerazione della vicinanza geografica e delle notevoli differenze nei prezzi relativi dei fattori, le relazioni tra i PECO e l'UE dovrebbero essere ideali per favorire la frammentazione della produzione e la creazione di reti di produzione. Mentre in precedenza gli elevati costi commerciali e la natura sostanzialmente pianificata delle economie dei PECO avevano ostacolato gli IDEV, la loro evoluzione verso l'economia di mercato insieme a un forte impegno per l'integrazione dei mercati con l'UE ha aperto nuove opportunità di integrazione economica. Infatti, vi sono anche chiare indicazioni che negli anni '90 le reti si sono effettivamente sviluppate. Kaminski e Ng [2001], per esempio, evidenziano che l'importanza di quelle che essi definiscono «esportazioni originate dalla frammentazione della produzione» (esportazioni di parti e componenti) dai PECO all'UE è notevolmente aumentata per la maggior parte dei paesi tra il 1993 e il 1998; per diversi paesi le quote di tali esportazioni si sono più che raddoppiate. Essi rilevano, peraltro, che vi sono chiare differenze tra i PECO; per i paesi che ora sono diventati membri dell'UE si osserva una più forte crescita del commercio collegato alle reti di produzione che per gli altri PECO. Questo significa che una stretta integrazione commerciale e impegni a lungo termine possono essere importanti per la creazione di reti di produzione, e quindi per gli IDEV.

Un altro caso in cui i costi commerciali sono importanti è quello degli IDE finalizzati alla creazione di piattaforme per l'esportazione. Nelle aree regionali di libero scambio, i produttori esterni possono decidere di ubicare impianti produttivi in uno dei paesi della regione per servire l'intera area di libero scambio. Gli IDE finalizzati alla creazione di piattaforme per l'esportazione possono essere verticali o orizzontali, in dipendenza, probabilmente, anche di norme sull'origine dei prodotti, dei costi commerciali relativi, ecc. L'incentivo ottimale per costituire una piattaforma per l'export regionale si ha in presenza di elevati costi commerciali verso l'esterno della regione e di bassi costi interni. Le imprese americane che producono in Irlanda per l'intero mercato UE sono un esempio di IDE finalizzati alla creazione di una piattaforma per l'esportazione.

Da questa breve analisi dovrebbe essere chiaro che le politiche commerciali influiscono sugli IDE, e che la presenza degli IDE modifica gli effetti delle barriere commerciali.

2. INCENTIVI AGLI IDE

Il fatto che così tanti paesi formulino politiche specifiche in materia di IDE è un indice di quanto siano considerati importanti tali investimenti. Nel corso del tempo vi è stato un cambiamento di orientamenti di politica economica in molti paesi: dalle barriere agli IDE si è passati a politiche più liberali o anche a incentivi diretti per attrarli. L'UNCTAD [2001] documenta un considerevole numero di cambiamenti espliciti nelle politiche relative agli IDE negli ultimi anni, e la maggior parte di essi verso regimi più liberali. L'UNCTAD [2001] evidenzia anche il fortissimo aumento del numero dei trattati bilaterali sugli investimenti (BITs: Bilateral Investment Treaties): nel corso degli anni '90 il numero di questi accordi a livello mondiale è passato da circa 400 a quasi 1.950 e ha raggiunto i 2.100 a fine 2001. Anche questa è un'indicazione dell'importanza attribuita agli IDE sia dai paesi ospiti sia da quelli di origine.

Gli incentivi diretti per attrarre gli IDE includono molte tipologie di intervento (vedi par. ???), quindi non ci sono dati che consentano di valutare l'importanza degli incentivi nei vari paesi o regioni, oppure il modo in cui essi si sono sviluppati nel corso del tempo. Gli studi su singoli paesi, incluso quello sull'Irlanda riportato nel capitolo 6, evidenziano, tuttavia, che i programmi di incentivo sono in molti casi di notevole rilevanza, e che il loro impatto è probabilmente cresciuto nel corso del tempo. L'UNCTAD [1996] propone un quadro per quanto possibile completo della gamma e dell'importanza degli incentivi agli IDE. Tale studio mette in evidenza come 59 degli 83 paesi considerati abbiano offerto incentivi finanziari e come spesso questi siano quantitativamente rilevanti. Per fare solo alcuni esempi, nei primi anni '90 il Portogallo ha offerto incentivi finanziari statali per uno stabilimento automobilistico pari a più di 250.000 dollari per occupato, l'Alabama ha offerto più di 160.000 dollari per occupato per uno stabilimento di Mercedes-Benz, e a metà degli anni '90 Newcastle-upon-Tyne ha erogato un contributo pari a circa 50.000 dollari per occupato per la realizzazione di uno stabilimento di Siemens. Quindi, sia l'evidenza aneddotica sia quella generale rivelano che moltissimi paesi utilizzano incentivi finanziari e di altro tipo per attrarre gli IDE e che l'importanza di tali programmi è aumentata nel tempo.

In precedenti capitoli si è parlato degli effetti degli IDE sui paesi ospiti sia da un punto di vista teorico che empirico. L'argomento che affrontiamo in questo paragrafo è se e in che modo le politiche mirate ad attrarre gli investimenti tengano conto di tali effetti. In altri termini, tali politiche hanno l'obiettivo di aumentare il benessere nazionale nel paese ospite, oppure sono motivate da considerazioni di altro tipo?

Dal punto di vista teorico, si tratta di identificare i fallimenti del mercato e di valutare se le politiche di promozione degli investimenti permettano di compensarli. Infatti, le politiche attive dovrebbero essere collegate a un fallimento del mercato. I benefici potenziali degli IDE in se non costituiscono una ragione sufficiente per giustificare gli interventi di promozione. Con mercati perfetti politiche attive per attrarre o promuovere IDE non permettono di migliorare il livello di benessere del paese ospite. Questo, naturalmente, non è altro che un

principio generale della scienza economica: il ruolo delle politiche è quello di correggere i fallimenti del mercato, ma in assenza di fallimenti del mercato, il mercato realizza l'equilibrio che massimizza il benessere. Da questo punto di vista non vi è alcuna differenza tra le politiche relative agli IDE e altre politiche, come, per esempio, le politiche industriali e le politiche di investimento.

Naturalmente, anche in assenza di fallimenti del mercato le politiche hanno un impatto sull'equilibrio; sia le scelte di localizzazione delle IMN sia i loro livelli di attività sono tipicamente influenzati dalle politiche del paese ospite (e di quello di origine). A loro volta tali scelte influenzano la creazione e la distribuzione del reddito. L'adozione di particolari politiche può dunque essere sollecitata dai gruppi di pressione che ne beneficiano anche in assenza di fallimenti del mercato.

Nell'analizzare le politiche che hanno per oggetto l'afflusso di IDE è dunque utile distinguere tra due categorie: da un lato, le politiche volte all'incremento del benessere e, d'altro lato, le politiche che beneficiano solo particolari gruppi di interesse e dunque dettate da motivazioni politico-economiche.

Nella prima categoria rientrano le politiche che possono compensare i fallimenti del mercato. Le esternalità (positive o negative) sono un tipico esempio dove interventi di incentivazione degli investimenti possono essere utili per superare problemi di coordinamento nel mercato.

La seconda categoria include tutte le politiche originate dagli effetti degli IDE su particolari gruppi di interesse. Alcuni gruppi di interesse potrebbero sentirsi minacciati dagli afflussi di IDE – per esempio, se gli IDE implicano una maggiore concorrenza per le imprese nazionali oppure, eventualmente, il controllo estero di importanti attività o risorse – mentre altri gruppi di interesse potrebbero trarre dagli IDE considerevoli vantaggi. In entrambi i casi, se gli interessi coinvolti hanno una forte influenza politica, potrebbero essere adottate particolari politiche anche se non aumentano il benessere complessivo. Sia le barriere contro gli IDE sia gli interventi volti a incentivarli possono essere conseguenza del processo di confronto fra diversi gruppi di interesse economico.

2.1. Compensazione dei fallimenti del mercato

In questo paragrafo tratteremo brevemente il ruolo che può essere svolto dalle politiche attive nei casi in cui afflussi di IDE potrebbero potenzialmente consentire guadagni in termini di benessere, ma i fallimenti del mercato impediscono che tali guadagni vengano realizzati. Non intendiamo fare una casistica completa delle situazioni in cui le politiche attive potrebbero essere giustificate, ma presentare solo alcuni esempi.

La maggior parte degli studi enfatizzano come le esternalità di tipo tecnico o pecuniario siano una componente importante dei benefici complessivi derivanti dagli IDE (vedi il capitolo 5 e, per esempio, Hanson [2001]; Devereux e Griffith [2002]). Il problema delle esternalità è che queste non necessariamente si

realizzano se le azioni delle imprese sono unicamente dettate dagli incentivi di mercato. In questo caso, dunque, può essere utile adottare politiche volte ad assicurare che tali benefici siano realizzati.

Tuttavia, anche se le esternalità positive possono giustificare politiche attive per attrarre gli IDE, sono necessarie alcune precisazioni. In primo luogo, non è chiaro quanto siano importanti tali effetti. L'evidenza è piuttosto ambigua, come si è visto nel capitolo 5 [vedi anche Hanson 2001; Devereux e Griffith 2002]. L'importanza delle esternalità varia in relazione ai settori; inoltre, su tali effetti sembrano influire anche le condizioni del mercato nel paese di destinazione degli IDE.

In secondo luogo, anche se esistono delle esternalità, non è normalmente facile identificare le imprese o i settori che è opportuno supportare. Come vedremo nel seguito, se i settori privi di tali esternalità vengono sussidiati, l'effetto complessivo per l'economia ospite sarebbe una riduzione del benessere.

In terzo luogo, sebbene non sia difficile in teoria specificare i casi nei quali un sussidio potrebbe essere utile, gli studi empirici indicano che una più ampia gamma di politiche e condizioni del paese ospite – come l'istruzione, le condizioni generali per gli investimenti, l'ordinamento giuridico, e così via – possono essere più importanti di specifiche misure di sostegno sia per attrarre gli IDE sia per fruire dei benefici che ne derivano.

Infine, l'introduzione di politiche di promozione non può essere considerata isolando un paese dal resto del mercato internazionale. Diversi paesi competono per attrarre lo stesso investimento. Le misure di promozione possono essere totalmente inefficaci se non si tiene conto della dimensione strategica del fenomeno e dunque di quanto fanno e faranno gli altri paesi. La dimensione strategica delle politiche di incentivo e le opportunità di coordinare tali politiche a livello internazionale verrà discussa nel paragrafo 3.

Pur con la cautela dettata da queste considerazioni, vediamo ora perché in certi casi le politiche volte ad attrarre gli IDE possono contribuire ad assicurare effetti positivi per il benessere del paese ospite. Prendendo le mosse da Markusen e Venables [1999] e da Haaland e Wooton [1999], consideriamo un'economia in cui vi siano un settore moderno e un settore tradizionale. Il settore tradizionale produce beni omogenei usando come input il lavoro con rendimenti decrescenti (a causa, per esempio, di un fattore specifico del settore). Il modello del settore moderno potrebbe essere costruito in molti differenti modi; tuttavia, la caratteristica comune è che il settore presenti esternalità pecuniarie, con diverse imprese o subsettori collegati tra loro in una struttura input-output, e con rendimenti di scala crescenti e condizioni di concorrenza imperfetta almeno in alcuni dei sottosettori. In un tale contesto, la dimensione del settore moderno ha un effetto importante sulla sua produttività e redditività complessiva. Un settore piccolo potrebbe avere una produttività troppo bassa per sopravvivere; potrebbe risultare perdente nella concorrenza per gli input nazionali e internazionali oppure nella concorrenza internazionale sul mercato degli output. In entrambi i casi, un settore piccolo potrebbe scomparire del tutto. Una volta che il settore abbia raggiunto una certa dimensione – una massa critica – diventa sufficientemente produttivo da poter

competere sia nei mercati dei fattori sia nei mercati dei prodotti. E in presenza di economie di scala esterne, il processo può autorafforzarsi; quindi, dopo aver raggiunto la massa critica, il settore continua a crescere. Si noti che per sfruttare le esternalità pecuniarie o economie di scala esterne non è sufficiente che un'impresa individualmente aumenti il livello della sua attività. Bensì, le economie si verificano solo se più imprese aumentano la loro attività sul mercato. In altri termini, i costi marginali di una singola impresa non diminuiscono all'aumentare della sua dimensione ma solo all'aumentare della dimensione del settore in cui opera.

Come si collocano gli IDE in questo quadro? Gli IDE hanno luogo tipicamente nel settore moderno, e appena la dimensione del settore incomincia ad avere un peso significativo, tali investimenti possono contribuire a un processo di miglioramento della produttività e della competitività complessive. Markusen e Venables [1999] studiano diversi casi in cui sono presenti interdipendenze produttive tra le imprese a monte e a valle dei processi di produzione, e in cui gli IDE potrebbero aver luogo nei settori a monte oppure in quelli a valle. Essi si focalizzano sugli effetti sulla produttività e sulla competitività delle imprese locali che interagiscono con gli impianti a proprietà estera, e mostrano come gli IDE possano in alcuni casi agire da «catalizzatore» per lo sviluppo dell'industria nazionale. Haaland e Wooton [1999] si focalizzano su un caso particolare, in cui un IDE viene effettuato nel settore dei beni finali e la produttività dei produttori nazionali di beni intermedi viene positivamente influenzata dalla dimensione del settore a valle, cioè quello dei beni finali. In tale particolare modello, nonché in diversi altri casi studiati da Markusen e Venables [1999], il numero e il livello di attività degli impianti a proprietà estera influiscono sulla produttività e redditività complessive del settore moderno. E in un contesto di questo tipo le politiche volte ad attrarre gli IDE possono svolgere un ruolo significativo.

Un semplice diagramma può illustrare i punti principali (fig. 7.1). Assumiamo per semplicità che il lavoro sia il solo input variabile, e chiamiamo L^0 la domanda di lavoro del settore tradizionale. La quantità di lavoro domandata dal settore tradizionale è misurata partendo dalla destra del grafico. L^0 è inclinata negativa-

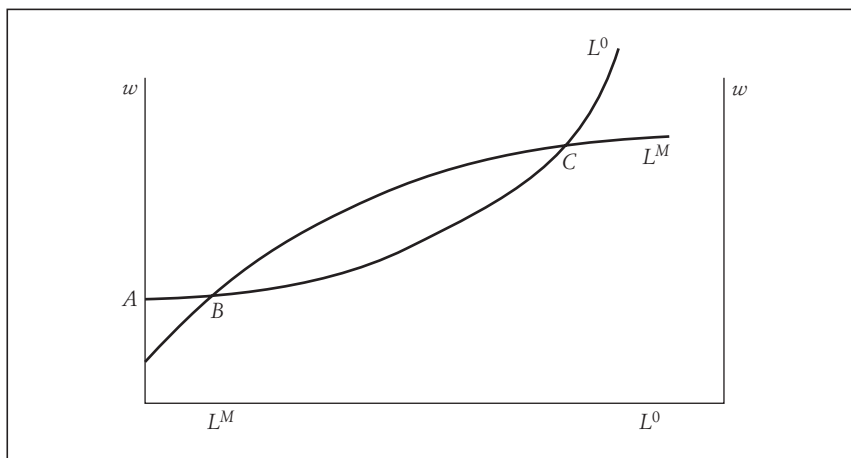


fig. 7.1. Equilibri multipli.

mente in quanto nel settore i rendimenti di scala sono decrescenti. L^M è invece la domanda di lavoro del settore moderno, misurata partendo dalla sinistra del grafico, ed è inclinata positivamente; infatti, per effetto di economie di scala esterne dovute a uno o più dei meccanismi precedentemente menzionati, la produttività marginale del lavoro nel settore moderno aumenta con l'aumentare del livello di attività del settore. Dato che le economie di scala sono esterne all'impresa, ciascuna impresa avrebbe una curva di domanda di lavoro normale, inclinata verso il basso. Tuttavia, quanto più è alto il numero di imprese operanti nel settore moderno, tanto più alta sarà la curva di domanda per ciascuna impresa. Pertanto, una qualsiasi impresa non potrebbe da sola assicurarsi i benefici delle economie di scala aumentando il suo livello di attività; è soltanto attraverso l'aumento dell'attività di più imprese che compaiono i positivi effetti di scala.

Per essere più precisi, assumiamo che nel settore moderno vi siano n (identiche) imprese, ciascuna delle quali produce x unità di output, impiegando l unità di lavoro. La produttività del lavoro, $\alpha(l, n)$, dipende dal livello di attività dell'impresa nonché dal numero delle imprese presenti nel settore, e quindi l'output totale di ciascuna impresa sarà

$$x = l\alpha(l, n)$$

La relazione tra la produttività dell'impresa e il suo livello di occupazione può assumere molte forme. La produttività può essere indipendente da l , oppure può, per esempio, essere a forma di gobba, nel qual caso la produttività marginale, ossia la derivata prima della produttività rispetto ad l , $\partial\alpha/\partial l$, è positiva per bassi livelli di l , e negativo per livelli più alti. In ogni caso, tuttavia, un aumento del numero delle imprese fa spostare verso l'alto la produttività di tutte le imprese, per effetto delle economie di scala esterne. Per cui la derivata prima della produttività rispetto ad n è sempre positiva, $\partial\alpha(l, n)/\partial n > 0$.

Se chiamiamo rispettivamente X^M e L^M la produzione e l'occupazione aggregate nel settore moderno, abbiamo

$$X^M = nx = n l \alpha(l, n) = \alpha(l, n) L^M$$

Quindi, quando il settore si espande attraverso un aumento del numero delle imprese, n , la produttività media del lavoro aumenta. In termini di domanda di lavoro aggregata del settore, questo implica che quanto più è alta l'occupazione tanto più il settore sarà incline e in grado di pagare più alti salari ai lavoratori. Dato che il prodotto marginale del lavoro supera il prodotto medio, tuttavia, la domanda di lavoro del settore sarà determinata dal valore del prodotto medio del lavoro, anziché dal valore del prodotto marginale⁷. Quindi, nella figura 7.1,

⁷ Se la curva di domanda di lavoro fosse inclinata negativamente, il che si ha con rendimenti decrescenti, la domanda di lavoro è data dal valore del prodotto marginale del lavoro, in quanto in equilibrio questo deve essere uguale al salario. Ma con rendimenti crescenti, il valore del prodotto medio del lavoro è maggiore del valore del prodotto marginale. Se dunque l'impresa pagasse un salario uguale al valore del prodotto marginale, essendo questo più alto del valore del prodotto medio, subirebbe una perdita.

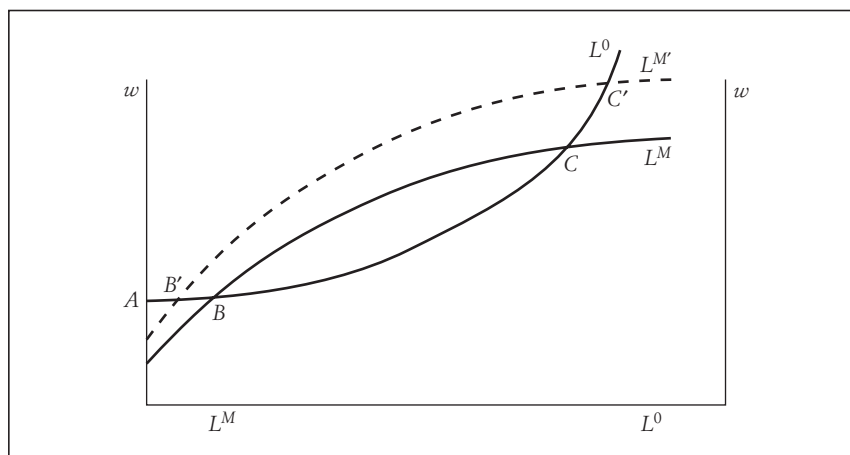
la curva L^M è data da $p^M(X^M/L^M) = p^M \alpha(l, n)$. Per il settore tradizionale, invece, la curva della domanda di lavoro, L^0 , misurata sul lato destro del diagramma, è data dal valore del prodotto marginale del lavoro in quel settore, cioè $p^0 \partial X^0 / \partial L^0$. La dimensione del rettangolo è uguale all'offerta di lavoro totale; quindi quando le due curve si intersecano si ha la piena occupazione, cioè $L^0 + L^M = \bar{L}$.

La figura 7.1 mostra i possibili equilibri del mercato del lavoro in questa economia. L'ipotesi di rendimenti marginali decrescenti nel settore tradizionale e crescenti nel settore moderno e la forma delle curve di domanda di lavoro che ne deriva, implica che siano possibili tre esiti di equilibrio in questo modello. In A tutte le risorse sono impiegate nel settore tradizionale. Questo è un equilibrio stabile, nel senso che i tentativi di avviare attività nel settore moderno fallirebbero, in quanto esso sarebbe troppo piccolo e avrebbe una produttività del lavoro troppo bassa per poter competere sul mercato del lavoro e appunto acquisire lavoratori. Questo è vero finché si rimane a sinistra di B , il punto in cui il settore moderno è sufficientemente grande da poter offrire un salario uguale a quello del settore tradizionale. B è un punto di equilibrio, ma è un equilibrio instabile, in quanto una piccola variazione del livello di attività porterebbe l'economia a spostarsi da B . Una piccola riduzione del settore moderno avvierebbe un processo in cui il settore potrebbe scomparire. Un piccolo aumento della dimensione del settore moderno oltre B permetterebbe di pagare salari maggiori che nel settore tradizionale. Grazie alle economie esterne il settore continuerebbe a crescere e il lavoro a spostarsi dal settore tradizionale a quello moderno. Questo processo continuerebbe finché l'economia non avesse raggiunto il punto C . In questo modello C è un punto di equilibrio stabile.

Abbiamo quindi una situazione con equilibri multipli, e con una chiara graduatoria degli equilibri in termini di benessere dal punto di vista del paese ospite. C è ovviamente migliore di A (o di B) perché il tasso salariale è più alto e l'incremento è controbilanciato solo in parte dalla diminuzione dei rendimenti di specifici fattori nel settore tradizionale. Tuttavia, il mercato può non dare come risultato il punto C . Se all'inizio l'economia ha un settore moderno piccolo, l'equilibrio più probabile è A . Le singole imprese o i singoli investitori non hanno alcun incentivo a investire nel settore moderno se l'economia è vicina ad A ; tuttavia, se nel paese entra un sufficiente numero di imprese, altre saranno indotte ad investire. Dunque, lo spostamento dell'economia da A a C richiede il coordinamento delle decisioni di un sufficiente numero di investitori, e le politiche pubbliche possono contribuire ad avviare questo processo. Se gli IDE sono potenzialmente importanti nel settore moderno, un modo per spostare l'equilibrio da A potrebbe essere quello di incoraggiare un maggior numero di imprese estere a localizzare impianti produttivi nel paese. Una volta che un sufficiente numero di imprese vi si fosse insediato, il resto sarebbe un processo automatico. Sia le imprese nazionali sia quelle estere otterrebbero una crescita della produttività del lavoro e domanderebbero più lavoro finché non verrà raggiunto il punto C .

In questo scenario, le politiche attive possono essere importanti. Un sussidio a una o più multinazionali estere potrebbe convincerle a investire nel settore moderno

fig. 7.2. Sussidio al settore moderno.



in un determinato paese, e se quelle che lo fanno sono in numero sufficiente l'economia si sposta dall'equilibrio A all'equilibrio C , con chiari guadagni in termini di benessere, aggiuntivi rispetto al costo dei sussidi.

La figura 7.2 illustra gli effetti di un sussidio al settore moderno. L'effetto diretto è l'aumento del valore marginale e medio dell'occupazione per le imprese del settore moderno; quindi, per ogni livello di L^M , le imprese saranno disposte a pagare un salario più elevato per effetto del sussidio. Questo incentiva sia un aumento della produzione da parte delle imprese esistenti sia la creazione di nuove imprese; in presenza di esternalità positive, gli accresciuti livelli di attività possono indurre un maggior numero di imprese a entrare nel settore, e si sviluppa così un processo cumulativo. Secondo l'equilibrio iniziale, i sussidi possono avere effetti molto differenti sull'economia.

Se l'economia parte da una posizione di equilibrio nel punto C , con un importante settore moderno, il sussidio sposterebbe l'equilibrio in C' , il che comporterebbe un'ulteriore crescita del settore moderno. È questo un bene o un male per l'economia nel suo insieme? Apparentemente, il settore diventa «troppo grande», in quanto il valore marginale del lavoro nel settore tradizionale supera il salario che il settore moderno sarebbe disposto ad offrire al netto del sussidio. Tuttavia, come sopra detto, in presenza di economie di scala, L^M non riflette il valore marginale del lavoro nel settore moderno. Il tasso salariale offerto dal settore a rendimenti crescenti è determinato dal rendimento medio del lavoro in quel settore, che è minore del rendimento marginale per effetto delle economie di scala. Sappiamo, quindi, che il valore marginale del lavoro nel settore moderno è più alto della curva L^M , il che implica che la scala di produzione ottimale è più alta di C . Per tale ragione, un piccolo sussidio può incrementare il benessere, anche in un'economia che parte con un importante settore moderno (per un'analisi di questo problema, vedi Norman e Venables [2004] e Orvedal [2002]).

Se l'economia parte con un settore moderno molto piccolo o inesistente – vicino al punto A nel modello – gli effetti del sussidio potrebbero essere molto diversi. In tal caso, il sussidio potrebbe indurre alcune imprese a entrare nel settore

moderno in quel paese, e una volta che fosse entrato un sufficiente numero di imprese, il processo cumulativo sposterebbe l'economia nel nuovo punto di equilibrio stabile C' . In termini di benessere, sappiamo che C è migliore di A per l'economia, e che la scala ottimale è più grande della produzione in C . C' può essere più alto o più basso della scala ottimale, a seconda dell'entità del sussidio. Tuttavia, vi devono ovviamente essere dei casi in cui il benessere nazionale è più alto in C' che in A . In tali casi, il guadagno di benessere emerge perché il sussidio porta a uno spostamento da un possibile equilibrio a un altro. Il sussidio agisce come un meccanismo di coordinamento per le imprese del settore, oppure come un «catalizzatore» per avviare il processo cumulativo. Se, infine l'equilibrio iniziale fosse in A , con un settore moderno inesistente, allora il sussidio potrebbe essere inutile se non è sufficiente a indurre una riallocazione delle risorse dal settore tradizionale a quello moderno. Il sussidio postulato in figura 7.2, ad esempio, non è sufficiente in quanto in A il prodotto marginale del lavoro nel settore tradizionale continua ad essere maggiore del prodotto medio nel settore moderno, anche al lordo del sussidio.

Quindi, per riassumere, in un settore caratterizzato da economie di scala esterne i sussidi possono contribuire a superare due tipi di fallimento del mercato. Primo, poiché, in virtù delle economie di scala, il rendimento marginale supera il rendimento medio, le politiche attive possono essere necessarie per conseguire la scala produttiva ottimale. Secondo, le esternalità fanno emergere in quel settore un problema di coordinamento, e le politiche attive possono operare come un meccanismo che sostituisce il coordinamento. A seconda della situazione iniziale, uno di questi effetti o entrambi possono essere rilevanti.

Quello che abbiamo illustrato è l'esempio di un tipo di fallimento di mercato. Vi sono, evidentemente, molti altri esempi di fallimenti di mercato che possono giustificare politiche di attrazione degli investimenti. Fumagalli [2003] si focalizza sulle esternalità tecnologiche dirette sulla produttività indotte dagli IDE a vantaggio delle imprese nazionali, e mostra come paesi con un basso livello iniziale di produttività possano trarre grandi vantaggi dagli IDE, e che i paesi a bassa produttività dovrebbero tipicamente essere propensi a offrire i sussidi più alti per acquisire tali investimenti.

Un'altra importante area di intervento riguarda i fallimenti del mercato nel mercato del lavoro. In una situazione di rigidità del mercato del lavoro e di disoccupazione, gli IDE potrebbero far aumentare l'occupazione complessiva nel paese ospite. Se l'alternativa è la disoccupazione, gli IDE sono un guadagno per il paese. La politica migliore (*first best*) in questo caso dovrebbe essere ovviamente liberalizzare il mercato del lavoro. Tuttavia, come soluzione di *second best*, l'erogazione di sussidi per incentivare gli afflussi di IDE potrebbe comunque migliorare il benessere nazionale [vedi, per esempio, Haaland, Wooton e Faggio 2002].

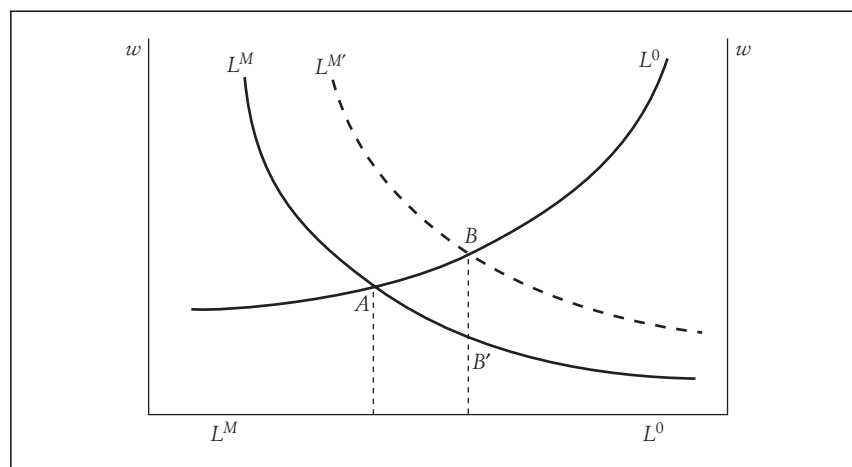
2.2. Pressione dei gruppi di interesse

In assenza di fallimenti del mercato gli incentivi agli investimenti non aumentano il benessere del paese ospite. Per illustrare questo punto è sufficiente un semplice esempio. La figura 7.3 mostra gli effetti di un sussidio (o di altre forme di sostegno) in un'economia con due settori in cui il settore sussidiato non è caratterizzato da economie di scala (esterne) (la curva della domanda di lavoro L^M è pertanto inclinata verso il basso). In questo caso vi è un unico equilibrio iniziale, in A , e gli effetti dei sussidi sposterebbero il punto di equilibrio in B . È facile mostrare che in tal caso i costi del sussidio superano i benefici, e la perdita di efficienza per l'economia nel suo insieme è data dal triangolo ABB' della figura 7.3. In termini generali ciò deriva dal fatto che l'equilibrio di mercato (A) realizzerebbe in questa economia un'efficiente allocazione delle risorse. Quindi sussidiare uno dei settori (M) implica che tale settore diventerebbe troppo grande.

Tuttavia, il fatto che gli effetti complessivi sul benessere siano negativi non implica che tali politiche comporterebbero perdite per tutti. In questo semplice caso, i lavoratori avrebbero un guadagno per effetto dei sussidi, in quanto il tasso salariale generale aumenterebbe. Aumenterebbe, inoltre, il surplus complessivo del settore moderno, in quanto i maggiori introiti derivanti dal sussidio sarebbero solo in parte compensati dai più alti salari. Le imprese e i fattori specificamente collegati al settore moderno trarrebbero quindi guadagni da tale politica, mentre gli altri settori e i contribuenti subirebbero una perdita. Gli altri settori (il settore 0 nel modello) subirebbero una perdita perché dovrebbero pagare di più il lavoro e i contribuenti perché il sussidio dovrebbe essere finanziato con un aumento delle imposte.

Naturalmente è plausibile che decisioni di politica economica mirate a soddisfare le richieste di alcuni gruppi di interesse vengano adottate anche se non massimizzano il benessere nazionale. Nel nostro esempio i lavoratori e chi in generale opera nel settore moderno, potrebbero essere tentati di usare la loro

fig. 7.3. Perdite originate da un sussidio.



influenza politica per ottenere misure a proprio vantaggio. Mentre in termini generali potrebbe essere difficile ottenere sussidi a favore del proprio settore, potrebbe essere più facile richiedere con successo condizioni idonee a favorire l'afflusso di IDE, misure che in genere suscitano un consenso generale. Tali politiche possono avvantaggiare sia gli investitori esteri sia gli operatori nazionali del settore moderno, è chiaro dunque che insieme essi possono costituire gruppi di interesse particolarmente influenti.

2.3. Strumenti di politica economica per attrarre gli investimenti

Vi sono ben pochi dubbi che molti paesi e regioni facciano uso di programmi di incentivazione. Moltissimi esempi, alcuni dei quali ricordati all'inizio di questo paragrafo, dimostrano che i governi offrono consistenti incentivi per attrarre gli IDE. L'UNCTAD [1996] classifica le politiche di incentivazione degli IDE in tre principali categorie: incentivi fiscali, incentivi finanziari e altri incentivi.

Gli incentivi fiscali includono vari tipi di sussidi diretti o indiretti o di agevolazioni fiscali. Essi differiscono quanto alle loro caratteristiche e alle modalità di implementazione. Così, secondo l'UNCTAD [1996] gli incentivi fiscali possono avere come base di riferimento i profitti, gli investimenti in capitale fisso, l'occupazione, il fatturato, il valore aggiunto, le importazioni, le esportazioni o particolari tipi di spese. Possono assumere la forma di riduzione permanente o temporanea delle imposte, di agevolazioni sugli investimenti, di detrazioni d'imposta, di esenzioni da diritti doganali sulle importazioni o sulle esportazioni, e così via. Gli incentivi finanziari includono varie misure relative al finanziamento di nuovi investimenti o attività di imprese estere: i più comuni sono i contributi statali (sussidi diretti) per coprire costi di capitale, di produzione o di marketing, crediti a tassi agevolati, partecipazioni azionarie dello stato o di agenzie pubbliche nel capitale dell'impresa e assicurazioni a tassi preferenziali. Altri incentivi sono rappresentati da un'ampia gamma di misure che possono avvantaggiare le imprese estere.

Vi sono pertanto numerosi programmi, apparentemente molto diversificati, mirati ad attrarre gli IDE. Tuttavia, anche se vi è una grande varietà di misure, al fine di comprendere le motivazioni e gli effetti di tali politiche è sufficiente la semplice analisi di un sussidio schematizzata in precedenza. L'effetto principale di tutti gli incentivi è che riducono i costi attesi e aumentano i profitti attesi di un progetto potenziale di IDE in un determinato paese. Potrebbero essere finalizzati principalmente a ridurre i costi iniziali di avviamento oppure i costi operativi. Per un potenziale investimento, tuttavia, il fattore decisivo è l'incidenza degli incentivi sulla stima del valore attuale netto complessivo del progetto.

2.4. Le misure di incentivazione sono efficaci?

Stimare in pratica l'efficacia dei programmi di incentivazione è una questione controversa e difficile, in cui differenti studi sono pervenuti a conclusioni molto diverse. Sulla base di una rassegna di numerosi lavori, l'UNCTAD [1996] conclude che nelle scelte di localizzazione delle IMN gli incentivi sembrano svolgere un ruolo meno importante relativamente ad altri fattori, come la dimensione del mercato, i costi di produzione, i livelli di qualificazione delle forze di lavoro, la stabilità economica e politica e il quadro normativo. Tuttavia, l'impatto degli incentivi non è trascurabile; in particolare, nella scelta tra paesi relativamente simili, gli incentivi possono essere decisivi per la scelta della localizzazione.

Hanson [2001] esamina gli effetti degli incentivi in tre *case studies*: due stabilimenti automobilistici in Brasile e uno stabilimento elettronico in Costa Rica. Nel caso degli stabilimenti automobilistici, per attrarre gli impianti in differenti stati del Brasile sono stati offerti incentivi generosi, comprendenti sia sussidi diretti sia esenzioni fiscali a lungo termine. E gli incentivi si sono dimostrati efficaci, nel senso che hanno effettivamente influenzato la localizzazione finale. Invece, gli incentivi non sono stati importanti nel determinare l'insediamento di Intel in Costa Rica per la produzione di semiconduttori. I fattori decisivi sono stati invece le condizioni generali, come la stabilità politica ed economica, l'offerta di operatori professionali e tecnici, la facilità delle importazioni e delle esportazioni, e così via.

Hanson cerca di valutare anche se i sussidi siano stati vantaggiosi per i paesi che li hanno erogati. Nel suo schema, gli effetti per il paese ospite sarebbero positivi se gli IDE comportassero *spillovers* e interconnessioni produttive con le imprese locali oppure vantaggi per i consumatori locali, mentre potrebbero essere negativi se gli IDE portassero all'estromissione di imprese nazionali dai mercati dei fattori o delle merci. In tutti e tre i casi studiati, però, Hanson conclude che le ricadute sul paese ospite sono state limitate. Le imprese studiate, infatti hanno intergaito poco con le imprese locali, utilizzando fornitori esteri per l'acquisto di fattori intermedi. Inoltre, in questo caso, i prodotti non erano destinati principalmente al mercato locale, e quindi i consumatori locali non ne hanno beneficiato. Per i casi relativi al Brasile, in particolare, Hanson conclude che la competizione tra gli stati sulle politiche di incentivazione ha comportato considerevoli oneri aggiuntivi a carico dei contribuenti, senza realmente contribuire al benessere degli stati dove le imprese si sono insediate o del paese. Anche nel caso della Costa Rica i benefici netti sono stati modesti; tuttavia, dato che la Costa Rica non aveva offerto molto in forma di sussidi diretti, i problemi sono stati meno rilevanti.

Non tutta l'evidenza empirica è comunque concorde, anche quando è fondata sugli stessi studi di caso. A proposito del caso Intel in Costa Rica, Larrain, Lopez-Calva e Rodriguez-Clare [2000] evidenziano come questo insediamento abbia avuto significative ricadute positive sull'economia costaricana, non soltanto in termini di produzione e scambi commerciali, ma anche attraverso le esternalità, per esempio attraverso la qualificazione della forza di lavoro e del sistema di

istruzione. Moran [2001] passa invece in rassegna e analizza numerosi casi di IDE in paesi in via di sviluppo.

Il fatto che studi apparentemente simili come i due sull'investimento di Intel in Costa Rica pervengano a conclusioni differenti in ordine ai benefici o ai costi degli IDE non aiuta a chiarire il quadro di analisi. Tuttavia, ciò può semplicemente esemplificare il fatto che si tratta di meccanismi complessi. I guadagni in termini di benessere, per esempio, sono in larga misura collegati alle esternalità e alle interconnessioni produttive tra le imprese, e non è ovvio come tali effetti possano e debbano essere misurati, soprattutto sulla base dei dati disponibili che sono in genere limitati. L'UNCTAD [2001] sottolinea particolarmente l'importanza delle interconnessioni produttive tra imprese estere e imprese nazionali per assicurare benefici al paese ospite. Tuttavia, nonostante il gran numero di esempi e di *case studies*, il rapporto rileva che è difficile trovare evidenze esaurienti sul grado di interconnessione produttiva (a monte) tra imprese estere e imprese nazionali. Il modello delle interazioni tra imprese sembra essere in larga misura specifico per ciascun settore e paese, anziché mostrare caratteristiche comuni. Tuttavia, anche le politiche adottate sono importanti; molti paesi hanno in essere programmi specifici per promuovere interdipendenze produttive tra le imprese estere e l'industria nazionale, e secondo l'UNCTAD [2001] tali programmi possono avere grande importanza. In termini generali, tuttavia, il rapporto identifica alcuni importanti requisiti per il successo delle politiche: un forte impegno politico, obiettivi e responsabilità chiari e coerenti e un'efficace collaborazione pubblico-privato.

In breve, è difficile trovare un'evidenza solida sugli effetti di specifiche misure di incentivo. La maggior parte degli studi concludono che l'ambiente economico e politico generale è il prerequisito più importante perché gli investimenti esteri generino effetti positivi. Può certo esserci spazio per politiche più mirate ad attrarre le multinazionali e a favorirne le ricadute. Ma come dimostra chiaramente il caso dell'Irlanda discusso nel capitolo 6, il successo di tali misure dipende dalle condizioni politiche ed economiche complessive del paese e dall'adozione di misure ampie che favoriscano lo sviluppo del territorio in senso lato.

3. CONCORRENZA TRA PAESI E COORDINAMENTO INTERNAZIONALE DELLE POLITICHE DI INCENTIVAZIONE

Abbiamo visto che molti paesi adottano politiche per attrarre gli IDE. Anche se tali politiche comportano benefici per il paese ospite, possono allo stesso tempo generare perdite ad altri paesi. In mercati integrati se gli incentivi sono efficaci ad attrarre degli investimenti, allo stesso tempo li dirottano da altri paesi. Ovviamente, se non ci fossero imperfezioni di mercato, gli investimenti andrebbero nei paesi dove il rendimento del capitale investito è maggiore. Gli incentivi, modificando questa allocazione delle risorse ottimale, riducono il benessere globale. Inoltre, se i paesi incominciano a competere per gli IDE, il gioco non cooperativo tra loro può portare a un esito del tipo dilemma del prigioniero,

in cui i benefici potenziali dell'investimento estero vengono perduti a seguito della competizione tra i paesi. In questo paragrafo esamineremo questi problemi, considerando in primo luogo gli effetti della concorrenza tra i paesi sulle politiche di incentivazione e quindi l'opportunità di regolare tale competizione.

3.1. Competizione tra le politiche di incentivazione

Se diversi paesi adottano politiche attive per attrarre gli IDE, questi paesi sono in concorrenza tra loro. In molti casi la competizione sulle politiche di incentivazione può essere dannosa per i paesi che vi prendono parte e per il mondo nel suo insieme. Ma vi sono anche casi in cui tale competizione potrebbe invece essere efficiente⁸. Per esempio, la competizione tra le politiche per assicurare la trasparenza e sane condizioni di mercato agli investitori esteri porta certamente a un miglioramento del benessere. In quanto segue cercheremo di analizzare i costi e i benefici della concorrenza tra paesi in termini generali, senza focalizzarci su strumenti specifici (tassazione, riforme politiche, sussidi, ecc.).

Un modello molto semplice illustra alcuni effetti della concorrenza tra paesi. Assumiamo che ci siano N potenziali paesi ospiti per un determinato progetto di IDE. Per l'IMN, se il progetto viene localizzato nel paese j , i profitti per l'investitore sono pari a Π_j (che può essere positivo o negativo, in relazione alle condizioni di mercato e alle opportunità per l'impresa). B_j indica i benefici attesi per il paese j se il progetto viene realizzato in tale paese; assumiamo che B_j sia un valore dato per ciascun paese. Tali benefici potrebbero derivare da effetti di agglomerazione o da trasferimenti di tecnologia, oppure, come nel modello sulla competizione tra le politiche di Barros e Cabral [2000], da effetti occupazionali.

In assenza di politiche attive, il progetto andrà chiaramente al paese in cui i rendimenti privati, Π_j , sono più alti; chiamiamo questo paese m , con rendimenti Π_m . Cosa succede se un singolo paese decide di concedere un sussidio (assumendo che gli altri non concedano sussidi)? Il paese riceve benefici netti dall'attuazione del progetto finché B_j è maggiore del sussidio erogato. Per attrarre il progetto deve pagare un sussidio pari almeno a $\Pi_m - \Pi_j$; deciderà di farlo purché $B_j > \Pi_m - \Pi_j$, in modo che rimanga qualche beneficio dopo il pagamento del sussidio. Tale esito ha una serie di implicazioni importanti. Primo, vi è un trasferimento di risorse dal contribuente del paese j all'IMN. Secondo, il guadagno per un paese comporta una perdita per un altro, in quanto il paese m perde il beneficio dell'investimento B_m , che avrebbe invece ottenuto se j non avesse introdotto il sussidio. Terzo, l'uso efficiente delle risorse a livello mondiale è ridotto dal fatto che l'investimento non va necessariamente verso il paese che garantisce il massimo ritorno. I benefici aggregati del progetto derivanti dalla sua localizzazione nel paese m o nel paese j sono rispettivamente $B_m + \Pi_m$ e $B_j + \Pi_j$. Il sussidio genera una perdita di efficienza se i benefici in m sono maggiori che in j .

⁸ Questo tema è strettamente correlato, naturalmente, anche a quello della competizione fiscale per i capitali; per un'indagine su tale argomento, vedi Wilson [1999].

Che succede se vi è concorrenza e due o più paesi cercano di attrarre il medesimo investimento? Un semplice gioco a due stadi illustra gli esiti possibili. Assumiamo che nella fase 1 i paesi decidano simultaneamente i loro piani di incentivazione, e che nella fase 2 l'IDE venga attuato in uno dei paesi. Il risultato di questo gioco è semplice. Il paese che offre il rendimento totale più alto vince il gioco. Il sussidio massimo che un paese è disponibile a offrire è B_j (l'intero surplus), nel qual caso il rendimento per l'impresa sarebbe $B_j + \Pi_j$. L'impresa andrà in qualsiasi paese sia in grado di offrire ritorni maggiori di $B_j + \Pi_j$.

Da quanto detto è possibile derivare due importanti conclusioni. Primo, come nel caso precedente, vi è un trasferimento di risorse dal contribuente all'IMN. Questo si vede con maggiore chiarezza nel caso in cui tutti i paesi siano simmetrici, cioè abbiano gli stessi valori di B_j e di Π_j . La competizione fa sì che il sussidio sia alzato al massimo livello possibile, B_j . Uno dei paesi otterrà l'investimento, ma a un livello di sussidio talmente alto che a tale paese non rimarrà alcun beneficio netto: un esempio davvero estremo di dilemma del prigioniero. In tal caso tutti i guadagni del progetto verranno trasferiti all'investitore estero.

Secondo, la competizione tra le politiche determina una localizzazione del progetto tale da massimizzare il benessere a livello mondiale⁹. La ragione è semplicemente che senza i sussidi la localizzazione è determinata esclusivamente dai rendimenti privati, Π_j , mentre grazie alla concorrenza tra paesi, la localizzazione è determinata dai rendimenti totali, $B_j + \Pi_j$. La competizione tra le politiche può quindi produrre dei vantaggi nel senso che il benessere mondiale complessivo può essere più alto in un equilibrio determinato dalla concorrenza tra paesi che nel caso non ci sia alcun sussidio.

Questo risultato dipende, naturalmente, dal fatto che tutti i potenziali paesi ospiti abbiano governi che cerchino di massimizzare il benessere, che siano in grado di far uso di sussidi e che il massimo sussidio che essi siano disposti a pagare sia uguale al beneficio nazionale, B_j . Tuttavia, le politiche non sono sempre motivate soltanto dalla massimizzazione del benessere; come abbiamo visto in precedenza, i processi politico-economici con forti gruppi di interesse spesso comportano l'adozione di politiche per attrarre gli IDE anche se non massimizzano il benessere nazionale. In tali casi, come in altri tipi di fallimenti del mercato, la competizione tra le politiche può essere dannosa, non solo in termini di redistribuzione del reddito dai paesi ospiti alle IMN, ma anche in quanto porta a un'inefficiente allocazione degli IDE tra i paesi. Paesi con forti gruppi di pressione a favore dell'afflusso di IDE potrebbero, per esempio, vincere il gioco

⁹ Per la derivazione di questo risultato in un modello specificato più compiutamente, vedi Barros e Cabral [2000]. Haaland e Wooton [1999] studiano la competizione tra le politiche con un modello simile a quello delle figure 7.1 e 7.2, con economie di scala esterne nel settore moderno e politiche volte ad attrarre IDE in quel settore. I loro risultati evidenziano che, anche nei casi in cui l'afflusso di IDE genera significativi guadagni complessivi per l'economia, il paese ospite può finire per avere piani di incentivazione così costosi che non rimane alcun beneficio netto al paese. In una situazione di questo tipo, tutti i benefici vengono trasferiti alla multinazionale estera. Haaland e Wooton [2002] studiano un caso in cui le dimensioni importanti di eterogeneità dei paesi sono il rischio settoriale e la flessibilità del mercato del lavoro.

dei sussidi, anche se i benefici complessivi del progetto fossero più alti in altre localizzazioni.

In conclusione, l'esito della concorrenza tra paesi può essere semplicemente un trasferimento di fondi dallo stato alle imprese, con, in equilibrio, nessun effetto sulla localizzazione delle imprese. Tuttavia, se interagisce con qualche altro fallimento del mercato o delle politiche, può far cambiare la localizzazione in modo da generare o un incremento di efficienza (per esempio, se i governi mirano a compensare i fallimenti del mercato) oppure un decremento di efficienza (per esempio, se i sussidi sono determinati da gruppi di pressione).

Naturalmente, è l'evidenza empirica che ci può dire quali esiti si verifichino in pratica. Sebbene non sia facile trovare solida evidenza sulle effettive implicazioni per il benessere della competizione tra i paesi, vi sono chiare indicazioni almeno sul fatto che tale competizione si svolge realmente. Per quanto riguarda gli incentivi agli IDE, non vi è alcuna esauriente banca dati che possa aiutarci a valutare il grado di competizione tra le politiche. Tuttavia, l'evidenza aneddotica indica che tale competizione è importante e che dà luogo a programmi di incentivazione molto, probabilmente troppo generosi. Gli esempi tratti dall'UNCTAD [1996] e riportati in precedenza dimostrano che molto spesso diversi paesi competono per gli stessi progetti di IDE e il paese che se li aggiudica finisce per offrire sussidi molto alti. Per citare solo uno di questi esempi, nel caso relativo agli incentivi finanziari pari a oltre 250.000 dollari per occupato per la realizzazione di uno stabilimento automobilistico in Portogallo nei primi anni '90, vi sono buone ragioni per ritenere che non si sia trattato di una soluzione efficiente.

È più facile trovare dati e solida evidenza relativa alla competizione fiscale. Devereux, Lockwood e Redoano [2002b] analizzano se vi sia competizione tra i paesi in materia di tassazione delle società. Come si è detto nel paragrafo 1.1, essi osservano che in linea teorica vi sono almeno due modelli rilevanti, a seconda di quale sia il fattore variabile mobile: le imprese o il capitale. Se i paesi competono per le imprese mobili, come nel caso degli IDE, il fattore importante è l'aliquota d'imposta media effettiva, in quanto la decisione attiene a una scelta discreta relativamente al paese in cui localizzare l'impianto. Per tale scelta non è influente l'aliquota marginale di tassazione né la struttura del sistema fiscale; il fattore decisivo è l'onere fiscale medio complessivo nei vari paesi. Se, invece, ci focalizziamo sul capitale mobile nel senso più tradizionale – in cui una piccola variazione del tasso di rendimento atteso in un determinato paese comporta uno spostamento marginale degli afflussi di capitale in quel paese – il parametro fiscale rilevante è l'aliquota d'imposta marginale effettiva. Dopo aver chiarito queste differenze teoriche, Devereux, Lockwood e Redoano [2002b] verificano empiricamente il grado di concorrenza in materia di imposizione sulle società, utilizzando dati relativi a 21 grandi paesi industrializzati per il periodo 1983-1999. Gli autori concludono che vi è ampia evidenza che i paesi competono per attrarre le imprese, cioè per attrarre gli IDE attraverso l'aliquota fiscale media, mentre è meno concorde l'evidenza sull'uso delle aliquote fiscali marginali per attrarre capitali puramente finanziari.

3.2. Coordinamento delle politiche

Alla luce di questi risultati, vi è ragione di limitare la competizione tra i paesi? In linea generale, vi sono tre distinti ordini di ragioni che potrebbero giustificare un coordinamento internazionale delle politiche¹⁰:

- a) l'eliminazione del dilemma del prigioniero nella concorrenza tra paesi relativamente all'entità delle agevolazioni concesse;
- b) il proposito di limitare la possibilità dei governi di adottare politiche distorsive nel proprio paese;
- c) l'armonizzazione internazionale per aumentare la trasparenza e ridurre i costi di transazione.

La prima motivazione consegue dall'analisi svolta nel paragrafo precedente. Se la concorrenza riduce o elimina i benefici degli investimenti per i paesi che concedono i sussidi, almeno alcuni di questi paesi sarebbero in una migliore situazione se vi fosse un accordo vincolante a non utilizzare tali politiche. La concorrenza tra paesi può tipicamente portare a un dilemma del prigioniero, in cui la mancanza di coordinamento impedisce che i paesi scelgano politiche concordate che sarebbero migliori per tutti rispetto all'esito competitivo. In questo caso, per assicurare esiti efficienti è necessaria una cooperazione internazionale.

Non è però facile immaginare come dovrebbe essere un accordo di questo tipo, dato che singoli paesi possono essere fortemente incentivati ad avvalersi di politiche attive indipendentemente da quello che fanno gli altri. Solo accordi internazionali vincolanti potrebbero assicurare risultati più efficienti. Nel campo delle politiche commerciali, questo ruolo viene svolto dal sistema GATT (e ora dal WTO). Non vi è ancora un analogo sistema multilaterale per le politiche sugli investimenti.

La seconda ragione per un coordinamento delle politiche è quella di legare le mani ai governi che hanno a che fare con i gruppi di pressione nazionali. Per esempio, l'introduzione di barriere o di incentivi nei confronti degli IDE, potrebbe essere motivata dalla protezione dei produttori nazionali a spese dei consumatori. Nicoletti *et al.* [2003] sostengono che barriere politiche a largo spettro, come in particolare le regolamentazioni nazionali anticoncorrenziali e gli ordinamenti restrittivi del mercato del lavoro, limitano gli afflussi di IDE nell'area dell'OCSE tanto quanto le restrizioni esplicite sugli IDE. Un accordo internazionale sulle politiche, che limitasse le possibilità di proteggere i produttori locali, potrebbe pertanto portare a un miglioramento del benessere.

Hoekman e Saggi [1999], che si focalizzano sui paesi in via di sviluppo, evidenziano anche che un coordinamento internazionale delle politiche di investimento potrebbe avere l'importante funzione di segnalare ai potenziali investitori che nel paese ospite l'ambiente politico è stabile e che gli impegni del governo sono credibili. Questi problemi sono particolarmente importanti in materia di investimenti. Un IDE implica un coinvolgimento a lungo termine a intrapren-

¹⁰ Per una trattazione in ordine alle motivazioni in favore di un coordinamento delle politiche vedi Hoekman e Saggi [1999].

dere attività economiche in un determinato paese e tra i principali fattori da valutare nella decisione se investire e dove investire rientrano le aspettative in ordine alle condizioni di mercato e alle condizioni politiche future. Gli accordi internazionali possono permettere di diminuire l'incertezza relativamente al quadro di politica economica nazionale, in particolare per i paesi con una storia di condizioni politiche instabili.

Infine, terzo fattore, il coordinamento delle politiche potrebbe portare a una riduzione dei costi di transazione e rendere tutte le politiche più trasparenti e coerenti. La molteplicità di regolamentazioni nazionali e bilaterali che esistono oggi può per se stessa rappresentare una barriera agli investimenti, che sarebbero altrimenti efficienti e vantaggiosi per le parti coinvolte. Dal punto di vista delle IMN, il problema dei costi di transazione e della trasparenza, e forse anche regole comuni per i requisiti di performance (contenuto di valore aggiunto locale, quote di esportazione della produzione locale, trasferimenti di tecnologia, e così via) sono tra i più importanti benefici potenziali di un accordo multilaterale sugli investimenti. Tuttavia, Nunnenkamp e Pant [2003] sostengono che, sebbene i costi di transazione possano essere rilevanti e importanti, non è necessariamente vero che un accordo multilaterale sugli investimenti sarebbe di grande utilità. E ciò sia perché le differenze nazionali e regionali nei sistemi regolatori rimarrebbero anche se fosse stipulato un accordo multilaterale, sia perché gran parte dei costi di transazione – come le diversità di lingue, culture, politiche e dell'ambiente economico generale – non possono essere regolamentate mediante un accordo.

Anche se condizioni di investimento stabili e trasparenti migliorerebbero il benessere mondiale, ridurrebbero i costi degli investimenti esteri e favorirebbero quindi i flussi di IDE, è in effetti difficile conseguire un coordinamento delle politiche. Come vedremo nel seguito, il fallimento, finora, di tutti i tentativi di introdurre regole multilaterali sugli investimenti dimostra che è improbabile che una cornice comune sia accettata e attuata da parti che hanno al riguardo posizioni molto asimmetriche, come i paesi in via di sviluppo e i paesi ad alto reddito.

4. GOVERNANCE INTERNAZIONALE DEI SISTEMI DI REGOLAMENTAZIONE DEGLI INVESTIMENTI

Abbiamo esaminato le principali argomentazioni teoriche e l'evidenza empirica relative all'efficacia delle politiche attive sugli IDE. In questo paragrafo esaminiamo quali misure sono state infatti adottate o si è cercato di negoziare a livello bilaterale e multilaterale sia per regolamentare le attività dei governi sia per regolamentare le attività delle imprese stesse.

4.1. Accordi internazionali reattivi all'azione dei governi

La maggior parte delle iniziative concrete in ordine alle politiche relative agli investimenti internazionali ha l'obiettivo di riformare il quadro regolatorio per rendere più trasparente e meno discriminatorio il trattamento degli IDE. Gran parte di queste misure sono il risultato di trattati bilaterali sugli investimenti (BITS), anche se in parte derivano da accordi di integrazione regionale (come l'UE e il NAFTA) e multilaterali (GATS, TRIPS e TRIMS). Come rilevato in precedenza, nel corso degli anni '90 vi è stato un fortissimo aumento del numero di trattati bilaterali, che sono passati da meno di 500 a oltre 2.000.

L'UNCTAD [1999a] rileva che la maggior parte di tali trattati ha molto in comune. Gli accordi sugli investimenti hanno generalmente lo scopo di eliminare le restrizioni sugli investimenti esteri, di eliminare le discriminazioni contro le imprese estere e di fornire garanzie in ordine a interventi governativi come la nazionalizzazione o l'esproprio.

La maggior parte dei BITS hanno alcuni elementi in comune [vedi UNCTAD 1999a, riquadro 5], tra cui i seguenti:

- trattamento giusto ed equo;
- clausola della nazione più favorita – ossia divieto di discriminare tra investimenti sulla base del paese di origine degli stessi – fatte salve alcune eccezioni;
- trattamento nazionale – ossia divieto di discriminare le imprese straniere rispetto alle imprese nazionali – fatte salve qualificazioni e eccezioni. Tipicamente, le eccezioni potrebbero essere correlate a specifici settori, o a specifici tipi di politiche, come gli incentivi e la tassazione;
- garanzia di libero trasferimento dei pagamenti connessi all'investimento;
- condizioni per l'esproprio da parte del paese ospite: per fini pubblici, non discriminatorio e salvo risarcimento;
- clausole per la composizione delle controversie, sia tra stato e stato (oggetto di tutti gli accordi) sia tra investitore e stato (oggetto di un crescente numero di accordi).

In base a tale elenco, dovrebbe essere chiaro che l'obiettivo principale dei BITS è l'eliminazione delle barriere agli IDE e la concessione di garanzie in ordine a trasparenza, stabilità, esproprio, diritti di trasferimento e così via. Secondo l'UNCTAD [1999a], non è chiaro quanto i BITS permettano in modo efficace di risolvere controversie tra paesi o tra paesi e imprese e garantiscano una base per definire e risolvere degli arbitrati internazionali. In realtà il loro ruolo principale è di rendere manifesto l'atteggiamento dei paesi che li sottoscrivono nei confronti degli IDE. Oggi costituiscono un importante elemento per permettere alle imprese di valutare il clima verso gli investitori esteri nei potenziali paesi di destinazione.

È chiaro che gli accordi bilaterali in essere hanno soprattutto l'obiettivo di fornire un quadro di riferimento relativo alla regolamentazione ed alle politiche economiche a potenziali investitori, piuttosto che compensare esternalità internazionali e fallimenti del mercato o limitare la competizione tra paesi nella concessione di agevolazioni.

Sulla base di quanto discusso nel paragrafo precedente, l'ambito di un accordo multilaterale sugli investimenti dovrebbe comprendere anche questi elementi. Tuttavia, anche i pochi accordi multilaterali in essere si limitano a definire un sistema di regole per limitare e rendere trasparente l'azione dei governi che vi aderiscono¹¹. Inoltre, gli accordi esistenti, soprattutto in ambito WTO, sono focalizzati sul commercio. Ossia, l'azione dei governi relativa agli investimenti è regolata non in quanto tale, ma unicamente per quanto riguarda gli effetti di tali azioni sul commercio internazionale. L'accordo sui TRIMS (Trade-Related Investment Measures) limita l'uso, per esempio, delle clausole che obbligano le imprese ad utilizzare fornitori locali o introducono dei controlli sulle esportazioni, ma non riguarda le politiche nazionali in materia di investimenti. Le regole sui sussidi e sulle misure di compensazione proibiscono l'utilizzo di sussidi all'esportazione e di altri incentivi collegati alla performance commerciale; ma tali regole non considerano gli incentivi agli investimenti in generale. E l'accordo sui TRIPS (Trade-Related Intellectual Property Rights) prescrive regole non discriminatorie per la protezione di diritti d'autore, brevetti, denominazioni di origine geografica, disegni industriali e così via. Infine, l'accordo GATS (General Agreement on Trade in Services) include la «presenza commerciale» come modalità di fornitura internazionale di servizi. Tutti questi accordi rivestono grande importanza in rapporto agli IDE e alle attività delle multinazionali; essi, peraltro, non coordinano le politiche di investimento in quanto tali, né regolano le attività delle imprese multinazionali.

Recentemente si è discusso relativamente alla possibilità di un accordo multilaterale sugli IDE che andasse oltre le regolamentazioni del WTO, ma i negoziati in materia sono finora falliti. Un'iniziativa dell'OCSE per pervenire ad un accordo multilaterale sugli investimenti (MAI, Multilateral Agreement on Investments) è fallita alcuni anni fa. Più recentemente, il tema di un accordo sugli investimenti è entrato a far parte dell'agenda dell'attuale *round* del WTO (iniziato a Doha nel novembre 2001), ma è presto risultato chiaro nel corso delle negoziazioni che non è possibile raggiungere un'intesa in questo ambito. Molti paesi in via di sviluppo si oppongono vigorosamente a un accordo di tale natura, che viene percepito come uno strumento che tutela le imprese multinazionali dei paesi industrializzati a scapito del loro margine di azione per regolare individualmente l'azione di tali imprese.

4.2. Accordi internazionali relativi all'azione delle imprese multinazionali

L'incremento degli IDE e la crescente importanza delle multinazionali sono tra le principali caratteristiche dell'attuale fase di globalizzazione. Non stupisce, quindi,

¹¹ Vedi Nunnenkamp e Pant [2003] per una valutazione dei risultati conseguibili in un contesto multilaterale con riferimento all'insieme dei trattati bilaterali e regionali già in essere. Essi sostengono che sebbene le limitazioni alla competizione tra le politiche e all'utilizzo di sussidi e incentivi potrebbero costituire un obiettivo importante per un accordo multilaterale, un accordo di tale natura appare difficile sia da raggiungere sia da far rispettare.

che il comportamento delle multinazionali e l'assenza di una regolamentazione specifica nei loro confronti sia oggetto di stretto scrutinio e anche veementi proteste da parte dei movimenti *no-global*. Senza entrare nel dibattito sulle conseguenze più o meno buone della globalizzazione in quanto tale, dovrebbe essere chiaro che vi è una crescente domanda di un meccanismo di regolamentazione sovranazionale delle imprese «sovranazionali». Anche se le attività di una IMN sono disciplinate dalle leggi e dalle regolamentazioni nazionali del paese in cui questa opera, sarebbe necessario un meccanismo di coordinamento e cooperazione internazionale per assicurare che le regolamentazioni siano sufficienti e efficienti in una prospettiva mondiale.

Vi sono diversi ambiti di politica economica in cui è possibile considerare qualche forma di regolamentazione internazionale. Come discusso in precedenza, la politica fiscale è un esempio particolarmente qualificante di un'area in cui la cooperazione internazionale è necessaria, per diverse ragioni: per evitare una dannosa competizione tra le paesi, per limitare le possibilità di elusione fiscale e per facilitare l'applicazione delle norme fiscali nazionali. Sebbene una certa cooperazione internazionale esista, molto resta da fare, sia in termini di accordi internazionali vincolanti sia in termini di riformulazione delle politiche nazionali per adattare alla multinazionalità delle imprese (per un'ampia disamina dei problemi di tassazione internazionali, vedi Gordon e Hines [2002]). Gli incentivi agli investimenti presentano molte caratteristiche analoghe alle politiche fiscali, e la cooperazione internazionale dovrebbe anche in tal caso pervenire a regole volte a evitare una dannosa corsa al ribasso nella competizione tra le paesi (vedi par. 3.2).

Le norme sulla concorrenza giocano in molti paesi un ruolo importante nel regolare i comportamenti delle imprese. Mentre nel 1980 meno di 40 paesi avevano una legislazione sulla concorrenza, nel 2003 quasi la metà dei paesi di tutto il mondo si erano dotati di leggi in materia [vedi UNCTAD 2003]. Scopo di tali politiche è limitare la concentrazione del potere economico e evitare l'abuso di posizioni di mercato dominanti. Gli strumenti di cui possono avvalersi le autorità antitrust attengono ai controlli sulle fusioni e all'individuazione e regolamentazione dei comportamenti anticoncorrenziali. Tuttavia, con l'internazionalizzazione dei mercati e delle imprese, la natura della concorrenza e dei comportamenti anticoncorrenziali si modifica, e gli strumenti delle autorità antitrust nazionali possono non essere sufficienti o adeguati. Da un lato, l'internazionalizzazione dei mercati può comportare una più aspra concorrenza e quindi una minore necessità di regole nazionali in molti settori. Dall'altro, la forte crescita delle fusioni e acquisizioni internazionali e il conseguente aumento della dimensione delle imprese possono comportare una forte concentrazione del potere economico a livello internazionale. Proprio la dimensione internazionale dei mercati rende inevitabile il coordinamento internazionale delle politiche nazionali sulla concorrenza. La dimensione internazionale è importante in relazione ai comportamenti anticoncorrenziali, quali cartelli, accordi sulle quote di mercato, e così via.

Infatti, i tradizionali parametri per individuare le posizioni dominanti utilizzati dalle autorità antitrust, come le quote di mercato delle grandi imprese sul mercato

nazionale, non sono necessariamente buoni indicatori del potere di mercato in un mercato internazionale integrato. Allo stesso tempo un'elevata quota di mercato su un mercato nazionale può essere ricondotta a comportamenti competitivi di natura diversa ed è soggetta a varie interpretazioni. Da un lato, se il mercato in questione è realmente internazionale e integrato, le quote del mercato nazionale non hanno reale importanza, in quanto la concorrenza e il livello dei prezzi non sarebbero limitati a quel mercato. D'altro canto, in molti paesi, specialmente in quelli più piccoli, si sostiene che una posizione forte, con elevate quote di mercato, sul mercato nazionale è un prerequisito affinché le imprese nazionali possano sopravvivere nell'arena internazionale, e le autorità antitrust nazionali ricevono molte pressioni ad acconsentire tali elevate quote di mercato, altrimenti le imprese nazionali non avrebbero alcun potere di mercato in ambito internazionale. Ma anche in questo caso il giudizio delle autorità antitrust deve essere molto cauto. Se elevate quote di mercato a livello nazionale traggono origine da un accordo collusivo di spartizione dei mercati tra diverse imprese o se i mercati non sono in realtà così integrati come si potrebbe essere portati a ritenere, solo un'autorità sovranazionale può valutare la situazione concorrenziale complessiva su più mercati.

Su base regionale, l'esigenza di un'autorità antitrust sovranazionale è stata riconosciuta e in qualche misura attuata. L'Unione Europea ha un'attiva autorità antitrust a livello centrale che agisce di concerto con le autorità nazionali. Altre aggregazioni regionali, come il MERCOSUR, seguono lo stesso modello. A livello mondiale, tuttavia, non vi è ancora alcuna base comune per una normativa sulla concorrenza. Gli accordi internazionali bilaterali o regionali sugli investimenti non comprendono di norma clausole sulla concorrenza, nonostante vi sia uno stretto collegamento tra gli IDE transfrontalieri, e in particolare le operazioni di M&A, e le problematiche antitrust. E per quanto attiene al WTO e al commercio internazionale, la politica antitrust è uno dei cosiddetti temi di Singapore, insieme alle politiche in materia di investimenti, inizialmente inclusi nell'ambito del Doha round¹². Ma, come discusso nel paragrafo 4.1, la forte opposizione da parte dei paesi in via di sviluppo ha portato di fatto, così come per l'accordo sulla regolamentazione degli investimenti, alla esclusione del negoziato sulla concorrenza dal Doha Round.

Un problema correlato è quello del rapporto tra la protezione dei diritti sulla proprietà intellettuale (IPR, Intellectual Property Rights) e la concorrenza. L'internazionalizzazione della protezione degli IPR, come è avvenuto con l'accordo TRIPS, ha infatti effetti importanti sulla concorrenza globale. L'accordo TRIPS include clausole che riconoscono il pericolo potenziale di una riduzione della concorrenza, ma non contiene misure dirette per affrontare il problema. Quindi, a meno che non vi siano autorità antitrust con poteri di intervenire in questo ambito, l'esito potrebbe essere quello di assicurare alle multinazionali gli IPR e

¹² Questi temi sono stati proposti per la prima volta come possibili aree di politica economica da includere nel contesto del WTO alla conferenza ministeriale di Singapore del 1996; da qui il nome di temi di Singapore.

il potere di mercato che ne deriva su base internazionale, senza essere in grado di esercitare alcun controllo su eventuali abusi.

Un'altra importante area, in cui la crescente importanza delle IMN può giocare un ruolo, è quella delle politiche ambientali. Alcuni problemi dell'ambiente – come le emissioni di CO₂ e il riscaldamento globale, oppure i gas CFC e lo strato di ozono – sono problemi globali e richiedono soluzioni globali. Altri problemi ambientali sono prevalentemente di natura locale, e la risposta politica ottimale è quindi a livello locale. In entrambi i casi, tuttavia, la presenza delle IMN può giocare un ruolo importante, specialmente in assenza di adeguate politiche ambientali. Le IMN sono tipicamente dotate di un alto grado di mobilità e flessibilità, e possono reagire rapidamente ed energicamente al mutamento delle condizioni del mercato locale. Le differenze nelle politiche ambientali tra paesi o regioni possono pertanto influenzare le scelte di localizzazione delle imprese. I paesi con regolamentazioni meno severe potrebbero attrarre flussi di IDE, che a loro volta aggraverebbero il problema ambientale. Ciò può chiaramente rappresentare un problema; tuttavia, non è sempre ovvio quale dovrebbe essere la soluzione. Se il problema ambientale in questione è un problema transfrontaliero o globale, vi è un'evidente esigenza di politiche internazionali o globali. Ogni singolo paese non può decidere le proprie politiche se le conseguenze di politiche «sbagliate» riguardano tutti. Se, invece, il problema ambientale è di natura locale, non è chiaro se alla comunità internazionale dovrebbe essere attribuito il diritto di imporre politiche differenti da quella adottata dalle autorità locali. Anche se dal punto di vista degli stranieri è evidente che la politica ambientale dovrebbe essere più restrittiva, potrebbe non essere così secondo gli standard del governo locale.

L'attuale situazione delle normative sull'ambiente delinea un quadro composito. Per i problemi ambientali globali, come quelli del riscaldamento globale o dello strato di ozono, l'esigenza di soluzioni globali è chiaramente riconosciuta. Il protocollo di Montreal ha avuto successo nel limitare le emissioni di gas CFC, mentre per quanto riguarda il protocollo di Kyoto sulle emissioni dei gas responsabili dell'effetto serra, resta da vedere quali esiti avrà la sua applicazione. Il fatto che gli USA abbiano deciso di non ratificare l'accordo è un serio ostacolo alla sua attuazione; è questa, forse, una dimostrazione dell'influenza delle grandi aziende sulla politica? Per quanto riguarda gli altri problemi ambientali, vi sono state numerose iniziative volte a inserire clausole sull'ambiente negli accordi del WTO; tuttavia, l'opposizione è stata ed è forte, e i negoziati del WTO finora non tengono conto delle implicazioni ambientali.

Gli standard lavorativi sono un'altra area per la quale sono state chieste regole sovranazionali, in parte come conseguenza della crescita delle IMN. La mancanza di un'adeguata normativa sugli standard lavorativi in molti paesi in via di sviluppo e le insoddisfacenti condizioni del mercato del lavoro in tali paesi solleva importanti interrogativi riguardo ai lavoratori sia nei paesi in via di sviluppo sia in quelli industrializzati. Il commercio (e gli IDE) portano a uno sfruttamento dei lavoratori nei paesi in via di sviluppo? Il «dumping sociale» dei paesi in via di sviluppo danneggia i lavoratori dei paesi industrializzati? E il commercio e gli

investimenti esteri mettono sotto pressione gli standard lavorativi sia nei paesi in via di sviluppo sia in quelli sviluppati? (Per una più completa disamina, vedi CEPR [2002]). Queste preoccupazioni sono state alimentate da casi di lavoro minorile, bassi salari e altre violazioni dei «normali» standard lavorativi minimi da parte di IMN e di loro subappaltatori in alcuni paesi in via di sviluppo. Tuttavia, in termini generali, non è affatto ovvio che mercati più aperti, con più elevati livelli di scambi commerciali e di attività di IMN, danneggino i lavoratori dei paesi in via di sviluppo. Al contrario, vi sono buone ragioni per ritenere che le condizioni offerte dalle IMN estere siano spesso migliori delle opportunità alternative per i lavoratori in questione.

Indipendentemente dal fatto che in generale le IMN adottino standard lavorativi migliori o peggiori delle imprese nazionali, le forti preoccupazioni in ordine alle condizioni del mercato del lavoro e alle possibilità di sfruttamento dei lavoratori sono reali. Vi è pertanto un'esigenza di norme e regolamentazioni sovranazionali. L'Organizzazione Internazionale del Lavoro (OIL) ha come obiettivo principale la promozione di decorosi standard lavorativi e di adeguate normative nei paesi membri. Le principali convenzioni dell'OIL sulla libertà della contrattazione collettiva, l'abolizione del lavoro minorile, l'eliminazione del lavoro forzato o obbligatorio e l'eliminazione di discriminazioni in materia occupazionale o professionale sono state ratificate da una larga maggioranza dei paesi membri, e dovrebbero contribuire alla diffusione di decorosi standard lavorativi in tutti i paesi. Tuttavia, tali accordi in molti paesi sono adottati in modo piuttosto blando e molto resta ancora da fare per una loro effettiva applicazione a livello globale. Nel 2002 l'OIL ha costituito la Commissione mondiale sulla dimensione sociale della globalizzazione, con l'obiettivo di identificare politiche idonee a diminuire la povertà, promuovere lo sviluppo e l'occupazione, allargare le opportunità di lavoro decoroso e rendere più inclusivo il processo di globalizzazione. La commissione assisterà inoltre la comunità internazionale nel perseguimento di una maggiore coerenza delle politiche al fine di far progredire sia gli obiettivi economici sia quelli sociali nell'economia mondiale. Il background e gli obiettivi della commissione mondiale riflettono quindi la crescente consapevolezza della necessità di un coordinamento internazionale delle politiche e delle normative, per assicurare a tutti i benefici della globalizzazione.

Nei recenti negoziati in seno al WTO, anche l'inclusione negli accordi degli standard lavorativi e delle condizioni del mercato del lavoro è stato uno degli argomenti sui quali il dibattito è stato più acceso. Mentre alcuni paesi industrializzati chiedevano che gli standard lavorativi minimi dovessero far parte di un nuovo accordo del WTO, i paesi in via di sviluppo si sono ancora una volta vigorosamente opposti, sostenendo che tali clausole avrebbero rappresentato una protezione più o meno occulta dei produttori e dei lavoratori delle regioni industrializzate. Il tema di un collegamento tra la liberalizzazione del commercio e gli standard lavorativi è stato uno dei principali ostacoli al raggiungimento di un accordo per il lancio di un nuovo *round* del WTO alla conferenza ministeriale di Seattle nel 1999. A Doha, due anni dopo, il nuovo *round* è stato lanciato senza includervi le clausole sul mercato del lavoro.

Naturalmente, le problematiche relative al raggiungimento di decorose condizioni di lavoro in tutto il mondo non attengono soltanto al commercio e alle attività delle multinazionali, ma sono problematiche generali di grande importanza. Nondimeno, l'accresciuta importanza delle multinazionali e la più stretta integrazione economica tra i paesi e le regioni pongono in grande evidenza la dimensione internazionale degli standard lavorativi e di decorose condizioni del mercato del lavoro. Senza una comprensione comune dell'importanza di tali temi, il processo verso mercati più aperti e integrati può rivelarsi difficile.

5. CONSIDERAZIONI CONCLUSIVE

In questo capitolo abbiamo trattato numerosi importanti temi in ordine alle politiche attinenti agli investimenti internazionali e alle attività delle imprese multinazionali, allo scopo di porre in evidenza la relazione complessa tra le scelte delle imprese e le decisioni dei governi. Da un lato, una vasta gamma di politiche ha effetti importanti sull'ambiente economico complessivo in cui operano le IMN. La fiscalità, le condizioni del mercato del lavoro, le politiche commerciali, le normative ambientali, le politiche sulla concorrenza, gli incentivi agli investimenti, e così via, sono tutti elementi che influiscono sulle scelte di localizzazione delle IMN nonché sulle decisioni in ordine al tipo e alla dimensione delle attività svolte nei diversi paesi. L'alto grado di mobilità e flessibilità che caratterizza le multinazionali implica che le decisioni in ordine alla localizzazione e ai livelli di attività siano tipicamente sensibili alle differenze internazionali nelle politiche in atto o ai cambiamenti delle politiche nel corso del tempo. Gli studi empirici confermano che le IMN sono sensibili alle differenze nei regimi fiscali, e che le condizioni del mercato del lavoro e gli incentivi agli investimenti hanno anche un ruolo importante. Tuttavia, emerge chiaramente da questo capitolo che le scelte delle IMN sono raramente influenzate da singole misure di politica economica, ma bensì dall'insieme delle condizioni complessive che caratterizzano il contesto economico e politico di un paese.

L'altro aspetto trattato in questo capitolo è l'impatto degli IDE e delle IMN sulla formazione delle politiche. L'esistenza e la crescente importanza delle multinazionali e il fatto che queste reagiscano nelle proprie decisioni alle scelte di politica economica rappresenta una sfida per i *policy makers* a livello sia nazionale sia internazionale. A livello nazionale, la più stretta integrazione economica e l'accresciuta mobilità delle imprese e delle attività richiede un riorientamento delle politiche in molti paesi. In un ambiente più competitivo, avere un buon *mix* di politiche è un elemento chiave per attrarre nuove attività economiche, mentre le conseguenze di «cattive» politiche diventano più accentuate, nel senso che le imprese possono migrare verso paesi con migliori politiche.

La presenza di IMN in mercati integrati solleva anche la questione dell'ambito territoriale delle politiche economiche e rafforza l'esigenza di una cooperazione e di un coordinamento internazionale delle politiche, sebbene accordi globali in

quest'ambito siano di difficile attuazione. In numerosi campi, le politiche nazionali non sono particolarmente efficaci; per assicurare che i mercati internazionali funzionino in modo efficiente e proficuo sono necessari sia un coordinamento internazionale delle politiche sia strumenti e istituzioni di regolamentazioni sovranazionali.

Conclusioni

Da quando abbiamo iniziato a lavorare su questo libro (il progetto iniziale è del 2001) il processo di globalizzazione è molto cambiato. Da un lato diversi aspetti del processo si sono intensificati: le esportazioni mondiali hanno continuato a crescere più del prodotto interno lordo; si è rafforzata l'integrazione internazionale della Cina e dell'India; l'outsourcing e la frammentazione geografica del sistema produttivo sia nei servizi che nel manifatturiero sono aumentati considerevolmente. D'altro canto, si è anche rafforzata nel pubblico e nei *policy maker* la percezione, spesso errata, che l'integrazione internazionale dei mercati in molti casi possa avere delle conseguenze inattese e negative, ad esempio sulle imprese o sull'occupazione nazionale, oppure rafforzando la disuguaglianza nei livelli di reddito sia tra paesi che all'interno dei paesi. Questi crescenti timori si sono in parte tradotti anche in un rallentamento del processo di integrazione a livello politico istituzionale. Si pensi ad esempio alla difficoltà di trovare un accordo nel Doha Round del negoziato del WTO.

I timori sollevati dalla globalizzazione non riguardano solo il commercio, ma anche le imprese multinazionali, che sono costantemente bersagliate dai movimenti *no-global*. Con questo libro abbiamo così cercato di stabilire alcuni punti fermi su un aspetto cruciale e poco compreso del dibattito sulla globalizzazione.

Negli ultimi venti anni una considerevole mole di ricerche ha fatto luce sul ruolo svolto dalle multinazionali. Ma l'esito di tali ricerche non era ancora stato riesaminato e analizzato nell'ambito di una cornice coerente, al fine di dare una risposta a domande critiche come: cosa sono le multinazionali? Perché nascono? Che effetti hanno sulle economie ospiti e su quelle di origine? Crediamo che questo libro risponda a molte di queste domande, con una chiave di lettura che è sia sufficientemente articolata per gli studiosi, sia accessibile ai non addetti ai lavori.

Dal libro emerge come molte paure derivino dalla scarsa comprensione di cosa siano e cosa facciano le multinazionali. In verità, le multinazionali sono una componente fondamentale del mondo globalizzato e in molti casi ne aumentano

l'efficienza. In queste conclusioni spieghiamo perché, riepilogando le principali lezioni che emergono dal nostro lavoro.

Le multinazionali non sono soltanto società di grandi dimensioni. La tradizionale identificazione tra multinazionali e società di grandi dimensioni è vaga. Sebbene sia improbabile che un'impresa di grandi dimensioni non sia una multinazionale, non è vero il contrario. Qualsiasi impresa che organizza le proprie attività in più di un paese è una multinazionale, e spesso si tratta di imprese di media dimensione. In questo libro abbiamo raccontato storie di giganti mondiali come IBM e Coca-Cola e di attori quasi sconosciuti, come il Calzaturificio Carmens di Padova, in Italia, con un fatturato di circa 100 milioni di euro. Essere multinazionale rappresenta in realtà un modo diffuso di organizzare attività economiche in differenti paesi, un'opzione alla portata di molte imprese nelle economie ad alto reddito e anche in quelle in via di sviluppo.

Mobilità delle imprese, non dei capitali. Gli investimenti diretti esteri (gli investimenti delle multinazionali) sono a lungo termine se paragonati ai flussi di capitale ad elevata mobilità, come gli investimenti di portafoglio o i crediti bancari. Essi coprono i costi di avviamento oppure di acquisizione, e poi di gestione di impianti esteri o di altre attività, ed è bene considerarli come movimenti di imprese anziché movimenti di capitale. La differenza fondamentale è che le imprese portano con sé l'insieme delle proprie caratteristiche e delle proprie competenze. Che un prestito sia accordato da Citibank o Crédit Agricole non fa molta differenza. Ma che un investimento diretto estero sia effettuato da Renault o da Monsanto ha implicazioni molto diverse. Ogni impresa è un insieme unico di fattori, competenze e procedure che vengono trasferiti all'attività estera. Investimenti di imprese diverse possono quindi anche avere effetti considerevolmente diversi sia sull'economia ospite che su quella di origine.

Varietà delle motivazioni. L'eterogeneità nelle caratteristiche delle multinazionali si riflette nella varietà delle ragioni per cui un'impresa diventa multinazionale. La spiegazione standard del perché le imprese investono all'estero è radicata nel concetto di economie di scala a livello di impresa. Alcune imprese sviluppano asset, denominati intangibili, come un marchio o una nuova tecnologia. I benefici che ne derivano possono essere diffusi in modo non competitivo in tutta l'impresa, tra i suoi vari impianti. Il marchio Coca-Cola porta vantaggi a zero costo agli impianti di Coca-Cola negli USA come nel Ghana. Questi asset intangibili sono fonte di rendimenti di scala crescenti e di potere di mercato. È pertanto naturale che l'idea di multinazionale venga associata ad imprese di grandi dimensioni. E allora, perché una media impresa come il Calzaturificio Carmens è una multinazionale? Perché le imprese investono all'estero anche per ragioni diverse dallo sfruttamento internazionale del potere di mercato e nel far ciò conseguono risparmi sui costi di produzione e di distribuzione. Vanno all'estero per avere accesso ai mercati, per ricercare fattori di produzione a basso costo, per acquisire specifiche tecnologie e per sfruttare esternalità locali. Queste

motivazioni dell'investimento possono essere perseguite da imprese relativamente piccole che sviluppano attività flessibili e frammentate in diversi paesi.

Come organizzare la produzione in un'economia globalizzata. La grande maggioranza degli IDE è prevalentemente finalizzata a servire i mercati del paese ospite. In alcuni casi, tali investimenti sono mossi dall'intento di aggirare le barriere commerciali e sono stimolati dal protezionismo. Tuttavia, in modo crescente le imprese organizzano la produzione in modo da sfruttare l'aumento dell'integrazione commerciale e beneficiare dei vantaggi della globalizzazione. Diverse persone ritengono che il mondo sia globalizzato perché vi sono molte multinazionali che operano nei mercati. È vero, ma è vero anche il contrario: vi sono molte multinazionali perché il mondo è globalizzato. In questo libro dimostriamo che essere multinazionali è spesso la strategia ottimale per operare in un'economia globale integrata. Per comprendere questo punto dobbiamo comparare i flussi commerciali e i flussi di investimenti esteri. Il ruolo crescente delle multinazionali negli anni '90 si intreccia con il processo di liberalizzazione del commercio a livello globale e regionale. La concorrenza internazionale induce le imprese a ridurre i costi di produzione e a ricercare fattori di produzione a basso costo in tutto il mondo. Ma le attività delle multinazionali spesso richiedono e generano scambi commerciali, e pertanto possono svolgersi solo se i costi commerciali sono bassi. Il Calzaturificio Carmens non realizzerebbe uno stabilimento in Serbia se non potesse reimportare in Europa a buon mercato i suoi prodotti finiti.

Operazioni esterne o interne all'impresa. Le attività all'estero non devono essere necessariamente svolte attraverso società controllate o interamente possedute dalla casa madre. In molte circostanze possono essere condotte in modo più leggero, attraverso contratti e accordi stipulati a condizioni di mercato con imprese locali. Sono esempi di tali accordi i contratti di licenza per la produzione di un componente o per l'assemblaggio di un prodotto finito e i contratti di agenzia per la commercializzazione di un determinato prodotto. Questi accordi sono spesso un'opzione meno onerosa rispetto alla costituzione di una filiale estera. Una quota considerevole delle attività internazionali si svolge in questo modo, e tale quota sarebbe ancora maggiore se il funzionamento efficiente di tali accordi non fosse spesso impedito da problemi contrattuali, definiti spesso come fallimenti contrattuali. Per esempio, una multinazionale in possesso di una tecnologia esclusiva può temere che un contratto di licenza non sia in grado di tutelarla da un'eventuale dissipazione di conoscenza, un trasferimento involontario della tecnologia al partner locale. In tal caso, la costituzione di una controllata estera può avere dei vantaggi, in quanto riduce il rischio della dissipazione della conoscenza nell'esempio illustrato e dei fallimenti contrattuali in termini più generali. Dunque, strategie di internazionalizzazione meno onerose dell'apertura di una sussidiaria estera, per quanto frequenti, sono a volte impraticabili.

Guadagni di efficienza per l'economia globale. La possibilità di organizzare le attività economiche e produttive a livello internazionale permette all'economia

globale di ottenere importanti guadagni di efficienza. Vi sono complementarità tra le competenze delle imprese e le caratteristiche dei paesi che possono essere efficacemente utilizzate attraverso gli investimenti internazionali. Le IMN hanno in genere performance migliori delle imprese nazionali sia nel paese di origine sia in quelli di destinazione. Divenendo multinazionali, le imprese crescono e utilizzano in modo efficiente una crescente quantità di fattori produttivi. Le multinazionali sono mediamente più grandi delle altre imprese, fanno più R&S, impiegano personale più qualificato. Ciò è confermato dall'evidenza empirica basata sul confronto tra le attività delle multinazionali e delle imprese nazionali.

La maggior parte dei benefici globali si traduce in benefici locali. Se le multinazionali sono più efficienti delle imprese nazionali, quanto più alta è la quota delle attività mondiali che esse rappresentano, tanto più efficiente è la produzione globale e tanto più elevato è il reddito. Tuttavia, questi benefici globali non implicano necessariamente che tutti stiano meglio. A livello dei singoli paesi, i guadagni di efficienza globali non si traducono sempre in un miglioramento del benessere. Al riguardo la teoria ci dice che entrano in gioco molti fattori e l'esito non può essere facilmente previsto. Dipende da come le imprese utilizzano la loro maggiore efficienza e da come l'economia si adatta alla loro presenza.

Gli investimenti esteri in uscita trasferiscono risorse nazionali in paesi esteri. Tale trasferimento potrebbe impoverire i paesi di origine se portasse a una contrazione delle attività economiche nazionali. Ma l'evidenza dimostra che nella maggior parte dei casi gli investimenti esteri rafforzano le imprese, portando a un'espansione anziché a una contrazione delle attività nei loro paesi di origine. La rilocalizzazione di attività ad alta intensità di lavoro è uno dei principali motivi di preoccupazione in tutti i paesi ad alto reddito. Ma in generale si riscontra che questa è per le imprese un'opportunità per ridurre i costi di produzione e rimanere competitive. Alcune attività vengono trasferite, ma esse sono una componente di un processo strategico governato dalla casa madre e che spesso rafforza le attività che rimangono nel paese di origine.

Gli investimenti in entrata possono dar luogo al trasferimento di profitti all'estero e possono aumentare la concorrenza per le imprese locali. Ma l'evidenza dimostra che generalmente soltanto i produttori locali più inefficienti vengono estromessi dal mercato, e che in realtà l'ingresso delle multinazionali genera effetti pro-competitivi: le risorse locali vengono impiegate in modo più efficiente e i prezzi diminuiscono a vantaggio dei consumatori locali. Si possono inoltre sviluppare trasferimenti di tecnologia e legami di interdipendenza produttiva con le imprese locali, specialmente se i paesi ospiti dispongono di lavoro qualificato e tecnologia a un livello sufficiente per interagire con le multinazionali. Quando i divari tecnologici e di reddito sono troppo ampi, gli investimenti diretti esteri non rappresentano una scorciatoia per una più rapida crescita del reddito.

Convergenza o divergenza del reddito mondiale. La natura dell'interazione tra le imprese estere e le attività nazionali nei paesi ospiti ha delle implicazioni di lungo termine per la convergenza del reddito mondiale. In tal senso, particolare

importanza rivestono gli investimenti esteri nei paesi in via di sviluppo. Tali investimenti sono una componente essenziale della formazione del capitale anche nelle economie più arretrate e, fatto ancora più importante, una fonte di competenze a livello di impresa che sarebbero altrimenti assenti. Tuttavia, l'impatto sui paesi ospiti è modesto se vi è poca interazione con le attività nazionali. Consideriamo la creazione del capitale umano, un elemento chiave dello sviluppo. L'evidenza dimostra che anche nei paesi in via di sviluppo le multinazionali impiegano personale con un livello di istruzione superiore a quello delle imprese nazionali medie. Se localmente non vengono attuate azioni per l'espansione e il miglioramento delle competenze locali (per esempio attraverso il rafforzamento dell'istruzione) i benefici saranno probabilmente piccoli. Per comprendere questo punto, confrontiamo due esempi estremi: gli investimenti nell'estrazione del petrolio in paesi come il Gabon, la Nigeria o l'Azerbaijan e gli investimenti nei settori high-tech in Irlanda. Gli investimenti petroliferi nella maggior parte dei paesi produttori di petrolio hanno avuto ben poche ricadute sulle attività locali e sulla domanda di personale qualificato. La maggior parte delle attività collegate all'estrazione del petrolio richiede servizi di elevata professionalità che le imprese locali sono raramente in grado di fornire. Inoltre, le attività a valle come le raffinerie e l'industria chimica, sono spesso poco efficienti nei paesi arretrati, e il petrolio viene quasi tutto esportato allo stato greggio. Viceversa, l'Irlanda rappresenta un caso opposto, diffusamente analizzato in questo libro. L'Irlanda non è un paese in via di sviluppo ma quando aderì all'UE, nel 1973, era un paese a basso reddito. Le multinazionali americane high-tech che investirono nel paese negli anni '80 e '90 generarono una massiccia domanda di lavoro qualificato locale. Gli ingegneri irlandesi che vivevano all'estero ritornarono in patria e venne lanciata una politica finalizzata espressamente a migliorare l'istruzione superiore nelle scienze e nelle tecnologie. In questo caso gli investimenti dall'estero sono stati una componente fondamentale dello sviluppo della intera economia del paese.

Effetti di breve o di lunga durata. Un altro problema che si pone per una crescita del reddito nel lungo termine è che la presenza delle multinazionali potrebbe essere di breve durata. Il costo della mobilità è per esse generalmente più basso che per le imprese nazionali, in quanto la loro produzione è già organizzata in diversi paesi. Potrebbero pertanto reagire con maggiore intensità e più rapidamente a shock negativi in qualsiasi paese, ad esempio una riduzione della domanda o un aumento del costo del lavoro, e trasferire altrove le loro attività. La poca evidenza disponibile sulla volatilità delle multinazionali si riferisce ad economie ad alto reddito. Si è riscontrato, sorprendentemente, che le multinazionali sono meno volatili delle imprese nazionali. Reagiscono più rapidamente agli shock, ma la dimensione complessiva della loro reazione è minore di quella delle imprese nazionali. Probabilmente questo risultato è dovuto al fatto che la maggiore diversificazione geografica delle attività ed il più elevato livello di efficienza permette alle imprese multinazionali di far fronte meglio delle imprese nazionali ad eventuali shock negativi.

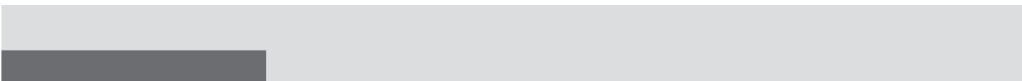
Tuttavia, non è detto che questo valga per i paesi in via di sviluppo. Molti flussi di investimento al di fuori dei paesi industrializzati sono in parte motivati dalla necessità di ridurre il costo del lavoro. Negli anni '90 gran parte degli investimenti di questo tipo sono andati verso paesi inizialmente a basso reddito e vicini a grandi mercati ad alto reddito, come il Messico o i paesi dell'Europa centrale e orientale. Grazie agli investimenti esteri, queste economie hanno potuto conseguire elevati tassi di crescita e importanti risultati nelle esportazioni. Tuttavia, i salari aumentano insieme al reddito. Affinché le imprese estere mantengano le proprie attività nel lungo termine, è necessario sviluppare altri fattori di attrazione. Diversi paesi hanno in parte perso la propria capacità di attrazione a vantaggio di nuovi attori che emergono sulla scena internazionale. Anche attività collocate in paesi con un ovvio vantaggio di ubicazione geografica come il Messico vengono gradualmente trasferite verso destinazioni, soprattutto la Cina, molto più lontane dagli USA, ma dove il lavoro costa meno. Le imprese estere possono andare e venire, e i benefici da loro apportati possono essere illusoriamente di breve durata. Per tale ragione i paesi in via di sviluppo non possono fare assegnamento soltanto sul basso costo del lavoro come fattore di attrazione di investimenti diretti esteri. La strategia seguita dall'Irlanda è ancora una volta un buon esempio di come sia possibile utilizzare i vantaggi iniziali nei costi per creare legami di lunga durata con gli investitori esteri.

Un programma di ricerca per il futuro. Infine questo libro solleva diversi interrogativi a cui le ricerche disponibili non sono ancora in grado di dare risposte articolate. Dunque permette di identificare alcune linee di ricerca future. Dal punto di vista teorico, è necessario dedicare maggiore cura allo studio delle determinanti e degli effetti delle multinazionali quando le imprese sono eterogenee. La maggior parte dei contributi teorici che abbiamo esaminato qui sono ancora basati sull'ipotesi dell'agente rappresentativo, ossia sull'idea che tutte le imprese si comportino nello stesso modo. Anche se i modelli teorici che assumono imprese eterogenee stanno aumentando rapidamente, rimane ancora molto da fare per poter utilizzare tali modelli al fine di spiegare il fenomeno delle imprese multinazionali nel suo complesso.

Abbiamo visto, tuttavia, che l'eterogeneità delle imprese è un elemento centrale che emerge dagli studi empirici sulle multinazionali. Ma anche da un punto di vista empirico molto rimane ancora da fare. Ad esempio, disponiamo di poca evidenza sulla frammentazione internazionale della produzione. Come viene realizzata? Come vengono effettivamente frammentate le attività tra i paesi ospiti e quelli di origine? Come evolvono nel tempo i modelli di frammentazione? È difficile svolgere questi tipi di analisi in quanto le serie di dati standard, anche quelle a livello di impresa, contengono poche informazioni su tali aspetti. Disponiamo, inoltre, di pochissima evidenza sugli accordi contrattuali stipulati dalle IMN con imprese esterne, dunque le analisi sui problemi relativi ai fallimenti contrattuali e alle ragioni per cui le imprese svolgono attività internazionali all'interno o all'esterno dell'impresa sono limitate.

Un altro tema su cui non sono state ancora svolte sufficienti ricerche è quello relativo agli effetti sui paesi di origine. Anche in questo caso ciò è dovuto in parte alla scarsa disponibilità di banche dati di impresa che integrino informazioni sulle attività nel paese di origine e all'estero.

Riepilogando, speriamo di essere riusciti a fornire un quadro che permetta di rappresentare in modo coerente i diversi studi sul tema delle imprese multinazionali. Speriamo anche che questo libro possa fare un po' di chiarezza sulle zone d'ombra di quello che è ancora un dibattito molto emotivo. Vi sono comunque ancora temi di ricerca che non sono stati sviluppati a sufficienza. Per colmare questo divario è necessario uno sforzo congiunto, che coinvolga analisi teoriche, nuovi studi empirici e lo sviluppo di banche dati.



Riferimenti bibliografici

Riferimenti bibliografici

- AITKEN, B. e HARRISON, A. [1999], *Do domestic firms benefit from foreign investment? Evidence from Venezuela*, in «American Economic Review», 89, 605-618.
- AITKEN, B., HARRISON, A. e LIPSEY, R. [1996], *Wages and foreign ownership: A comparative study of Mexico, Venezuela, and the United States*, in «Journal of International Economics», 40, 345-371.
- ALFARO, L., CHANDA, A., KALEMLI-OZCAN, S. e SAYEK, S. [2004], *FDI and economic growth: The role of local financial markets*, in «Journal of International Economics», 64, 89-112.
- ALMEIDA, R. [2003], *The Effects of Foreign Owned Firms on the Labor Market*, IZA (Institute for the Study of Labor), Discussion Paper 785.
- ALTSHULER, R., GRUBERT, H. e NEWLON, T.S. [2001], *Has Us Investment Abroad Become More Sensitive to Tax Rates?* in *International Taxation and Multinational Activity*, a cura di J.R. Hines Jr., **Chicago**, University of Chicago Press.
- AMITI, M. e WEI, S.J. [2005], *Service Offshoring, Productivity, and Employment: Evidence from the United States*, International Monetary Fund, IMF Working Papers 05/238.
- ANDERSON, J. [1979], *A theoretical foundation for the gravity equation*, in «American Economic Review», 69, 106-116.
- ANDERSON, J. e VAN WINCOOP, E. [2003], *Trade costs*, in «Journal of Economic Literature», 118, 1375-1418.
- ARELLANO, M. e BOND, S.R. [1991], *Some tests of specification for panel data: Monte Carlo evidence and an application to employment equations*, in «Review of Economic Studies», 58, 277-297.
- [1998], *Dynamic Panel Data Estimation Using DPD98 for GAUSS*, Mimeo, London, Institute for Fiscal Studies.
- ARNOLD, J. e SARZYNSKA JAVORCIK, B. [2005], *Gifted Kids or Pushy Parents? Foreign Acquisition and Plant Performance in Indonesia*, CEPR, Discussion Paper n. 5065.
- BAJO-RUBIO, O. e MONTERO-MUNOZ, M. [2001], *Foreign direct investment and trade: A causality analysis*, in «Open Economies Review», 12, 305-323.
- BARBA NAVARETTI, G. [2004], *Multinazionali: effetti nei paesi di destinazione*, in «Rivista di politica economica», maggio-giugno.
- BARBA NAVARETTI, G. e CASTELLANI, D. [2003], *Does Investing Abroad Affect Performance at Home? Comparing Italian Multinational and National Enterprises*, Centro Studi Luca D'Agliano Development Studies, Working Paper 180.
- BARBA NAVARETTI, G., CASTELLANI, D. e DISDIRE, A.C. [2006], *How Does Investing in Cheap Labour Countries Affect Performance at Home? France and Italy*, Centro Studi Luca D'Agliano Development Studies, Working Paper 215.
- BARBA NAVARETTI, G., HAALAND, J.I. e VENA-BLES, A.J. [2001], *Multinational Corporations*

- and Global Production Networks: The Implications for Trade Policy*, Report prepared for the European Commission, Directorate General for Trade, London, CEPR.
- BARBA NAVARETTI, G., CHECCHI, D. e TURRINI, A. [2003], *Adjusting labour demand: multinational vs. national firms, a cross-European analysis*, in «Journal of the European Economic Association», 1, 708-719.
- BARBA NAVARETTI, G., VENABLES, A.J. *et al.* [2004], *Multinational Firms in the World Economy*, Princeton, Princeton University Press.
- BARRELL, R. e PAIN, N. [1999a], *Domestic institutions, agglomerations and foreign direct investment in Europe*, in «European Economic Review», 43, 925-934.
- [1999b], *Trade restraint and Japanese direct investment flows*, in «European Economic Review», 43, 29-45.
- BARRIOS, S., GÖRG, H. e STROBL, E. [2005], *Foreign direct investment, competition and industrial development in the host country*, in «European Economic Review», 49(7), 1761-1784.
- BARROS, P. e CABRAL, L. [2000], *Competing for foreign direct investment*, in «Review of International Economics», 8, 360-371.
- BARRY, F. [2000], *Convergence is not automatic: lessons from Ireland for Central and Eastern Europe*, in «World Economy», 23, 1379-1394.
- [2002a], *Economic policy, income convergence and structural change in the EU periphery*, in *Europe and globalisation*, a cura di H. Kierzkowski, London, Palgrave-Macmillan.
- [2002b], *FDI, infrastructure and the welfare effects of labour migration*, in «Manchester School», 70, 364-379.
- BARRY, F. e BRADLEY, J. [1997], *FDI and trade: the Irish host-country experience*, in «Economic Journal», 107, 1798-1811.
- BARRY, F. e CURRAN, D. [2004], *Enlargement and the European geography of the information technology sector*, in «World Economy», 27, 901-922.
- BARRY, F. e HANNAN, A. [2002], *FDI and the Predictive Powers of Revealed Comparative Advantage Indicators*, Unpublished manuscript, University College Dublin.
- BARRY, F. e KEARNEY, C. [2006], *A portfolio analysis of industrial structure*, in «Journal of International Business Studies», (forthcoming).
- BARRY, F., BRADLEY, J. e O'MALLEY, E. [1999], *Indigenous and Foreign Industry*, in *Understanding Ireland's Economic Growth*, a cura di F. Barry, London, Macmillan.
- BARRY, F., GÖRG, H. e MCDOWELL, A. [2003a], *Outward FDI and the investment development path of a late-industrialising economy: evidence from Ireland*, in «Regional Studies», 37, 341-349.
- BARRY, F., GÖRG, H. e STROBL, E. [2003b], *Foreign direct investment, agglomerations and demonstration effects: an empirical investigation*, in «Weltwirtschaftliches Archiv», 139, 583-600.
- BARRY, F., MURPHY, A. e WALSH, B. [2003c], *The Economic Appraisal System for Projects seeking Support from the Industrial Development Agencies*, Dublin, Forfás.
- BEAMISH, P. [1996], *IKEA (Canada) Ltd 1986 (condensed)*, in *Cases for Contemporary Strategy Analysis*, a cura di K.E. Neupert e J.N. Fry, Cambridge, MA, Blackwell Business.
- BEHRMAN, J. e WALLENDER, H. [1976], *Transfer of Manufacturing Technology Within Multinational Enterprises*, Cambridge, MA, Ballinger.
- BELDERBOS, R.A. [1997], *Antidumping and tariff jumping: Japanese firms' DFI in the European Union and the United States*, in «Weltwirtschaftliches Archiv», 133, 419-437.
- BENFRATELLO, L. e SEMBENELLI, A. [2006], *Foreign ownership and productivity: is the direction of causality so obvious?*, in «International Journal of Industrial Organization», 4.
- BLANCHARD, O. [2002], *Comment on Honohan and Walsh*, in «Brookings Papers on Economic Activity», 1, 58-66.
- BLOMSTRÖM, M. e KOKKO, A. [1997b], *Regional Integration and Foreign Direct Investment*, NBER, Working Paper 6091.
- [1998], *Multinational corporations and spillovers*, in «Journal of Economic Surveys», 12, 247-277.
- BLOMSTRÖM, M. e WOLFF, E. [1994], *Multinational Corporations and Productivity Convergence in Mexico*, in *Convergence of Productivity: Cross-national Studies and Historical Evidence*, a cura di W. Baumol, R. Nelson, e E. Wolff, Oxford, Oxford University Press.

- BLOMSTRÖM, M., LIPSEY, R.E. e KULCHYCKY, K. [1988], *Us and Swedish Direct Investment and Exports*, in *Trade Policy Issues and Empirical Analysis*, a cura di R.E. Baldwin, **Chicago**, University of Chicago Press, pp. 259-297.
- BLOMSTRÖM, M., LIPSEY, R. e ZEJAN, M. [1994b], *What Explains Developing Country Growth*, NBER, Working Paper 4132.
- BLONIGEN, B. [2001], *In search of substitution between foreign production and exports*, in «Journal of International Economics», 53, 81-104.
- BLONIGEN, B.A. e FEENSTRA, R.C. [1997], *Protectionist Threat and Foreign Direct Investment*, in *The Effects of Us Trade Protection and Promotion Policies*, a cura di R.C. Feenstra, **Chicago**, University of Chicago Press.
- BLONIGEN, B. e SLAUGHTER, M. [2001], *Foreign-affiliate activity and Us skill upgrading*, in «Review of Economics and Statistics», 83, 362-376.
- BLONIGEN, B.A., DAVIES, R.B. e HEAD, K. [2002a], *Estimating the knowledge-capital model of the multinational enterprise: comment*, in «American Economic Review», 91, 693-708.
- BLONIGEN, B.A., TOMLIN, K. e WILSON, W.W. [2002b], *Tariff-jumping FDI and Domestic Firms' Profits*, NBER, Working Paper 9027.
- BLOOM, N. e GRIFFITH, R. [2001], *The internationalisation of UK R&D*, in «Fiscal Studies», 22, 337-355.
- BLUNDELL, R. e BOND, S.R. [1998], *Initial conditions and moment restrictions in dynamic panel data models*, in «Journal of Econometrics» 87(1), 115-144.
- [2000], *GMM estimation with persistent panel data: an application to production functions*, in «Econometric Review», 19, 321-340.
- BORENSZTEIN, E., DE GREGORIO, J. e LEE, J. [1998], *How does foreign direct investment affect economic growth?*, in «Journal of International Economics», 45, 115-135.
- BRACONIER, H. e EKHOLM, K. [2000], *Swedish multinationals and competition from high- and low-wage locations*, in «Review of International Economics», 8, 448-461.
- [2002], *Foreign Direct Investment in Eastern and Central Europe: Employment Effects in the EU*, Mimeo, Stockholm School of Economics (revised version of CEPR Discussion Paper 3052).
- BRACONIER, H., EKHOLM, K. e MIDELFART-KNARVIK, K.H. [2001], *In search of FDI-transmitted R&D spillovers: a study based on Swedish data*, in «Weltwirtschaftliches Archiv», 137, 644-665.
- BRACONIER, H., NORBÄCK, P.J. e URBAN, D. [2006], *Reconciling the evidence on the knowledge capital model*, in «Review of International Economics» (forthcoming).
- [2003], *Reconciling the Evidence on the Knowledge Capital Model*, Working Paper 590, Stockholm, The Research Institute of Industrial Economics (IUI).
- BRAINARD, S.L. [1993], *An Empirical Assessment of the Factor Proportions Explanation of Multinational Sales*, NBER, Working Paper 4583.
- [1997], *An empirical assessment of the proximity-concentration trade-off between multinational sales and trade*, in «American Economic Review», 87, 520-544.
- BRAINARD, S.L. e RIKER, D. [1997a], *Are Us Multinational Exporting Us Jobs?*, NBER, Working Paper 5958.
- [1997b], *Us Multinationals and competition from Low-wage Countries*, NBER, Working Paper 5959.
- BRAUNERHJELM, P. [1994], *Regional Integration and the Locational Response of Knowledge Intensive Multinational Firms: Implications for Comparative Advantage and Welfare of Outsiders and Insiders*, Dissertation, Stockholm, IUI, e Geneva, The Graduate Institute for International Studies.
- BRAUNERHJELM, P. e SVENSSON, R. [1996], *Host country characteristics and agglomeration in foreign direct investment*, in «Applied Economics», 28, 833-840.
- BRAUNERHJELM, P., FAINI, R., NORMAN, V.D., RUANE, F. e SEABRIGHT, P. [2000], *Integration and the regions of Europe: how the right policies can prevent polarization*, in «Monitoring European Integration», 10, CEPR.
- BRUCE, L. [1987], *The bright new worlds of Benetton*, in «International Management», November, 24-35.
- BRUNO, G. e FALZONI, A.M. [2003], *Multinational corporations, wages and employment: do adjustment costs matter?*, in «Applied Economics», 35, 1277-1290.
- BURNHAM, J. [1998], *Global telecommunications:*

- a revolutionary challenge*, in «Business and the Contemporary World», 2, 231-248.
- CAMPA, J. e GOLDBERG, L. [1997], *The Evolving External Orientation of Manufacturing Industries: Evidence from Four Countries*, NBER, Working Paper 5919.
- CANTWELL, J. e PISCITELLO, L. [2002], *Corporate Diversification, Internationalisation and Location of Technological Activities by MNCs in Europe*, in *Europe and Globalisation*, a cura di H. Kierzkowski, London, Palgrave-Macmillan.
- CARKOVIC, M. e LEVINE, R. [2005], *Does Foreign Direct Investment Accelerate Economic Growth?*, in *The Impact of Foreign Direct Investment on Development: New Measurements, New Outcomes, New Policy Approaches*, a cura di Theodore Moran, ??????????
- CARR, D., MARKUSEN, J.R. e MASKUS, K. [2001], *Estimating the knowledge capital model of the multinational firm*, in «American Economic Review», 91, 693-708.
- CASTELLANI, D. e ZANFELI, A. [2006], *Multinational Firms, Innovation and Productivity*, ?????, Edward Elgar.
- CAVES, R.E. [1996], *Multinational Enterprise and Economic Analysis*, Cambridge, Cambridge University Press.
- CEPR [2002], *Making Sense of Globalization: A Guide to the Economic Issues*, CEPR Policy Paper 8.
- CHÉDOR, S. e MUCCHIELLI, J.L. [1998], *Implantation à l'étranger et performance à l'exportation: une analyse empirique sur les implantations des firmes françaises dans les pays émergents*, in «Revue Economique», May.
- CHÉDOR S., MUCCHIELLI, J.L. e SOUBAYA, I. [2002], *Intra-firm Trade and Foreign Direct Investment: an Empirical Analysis of French Firms*, in *Multinational firms and impacts on employment, trade and technology*, a cura di R. Lipsey e J.L. Mucchielli, London, Routledge, pp. 43-83.
- CHUANG, Y.-C. e LIN, C.-M. [1999], *Foreign direct investment, R&D and spillover efficiency: evidence from Taiwan's manufacturing firms*, in «Journal of Development Studies», 35, 117-137.
- CLAUSING, K. [2000], *Does multinational activity displace trade?*, in «Economic Inquiry», 38(2), 190-205.
- CONYON, M., GIRMA, S., THOMPSON, S. e WRIGHT, P.W. [2002], *The productivity and wage effects of foreign acquisition in the United Kingdom*, in «Journal of Industrial Economics», 50, 83-102.
- CORDEN, W.M. [1967], *Protection and foreign investment*, in «Economic Record», 43, 209-232.
- CRISCUOLO, C. e MARTIN, R. [2002], *A Note on Ownership and Productivity in UK Businesses*, United Kingdom Stata Users' Group Meetings 6, Stata Users Group.
- CRISCUOLO, C. e MARTIN, R. [2003], *Multinationals, Foreign Ownership and Productivity in UK Businesses*, Royal Economic Society Conference 2003, 50.
- DASCHER, K. [2000], *Trade, FDI and Congestion: the Small and Very Open Economy*, CEPR Working Paper 2526 (Available at www.ucd.ie/economic/workingpapers/2000.htm.)
- DAVIES, S. e LYONS, B. [1991], *Characterising relative performance: the productivity advantage of foreign owned firms in the UK*, in «Oxford Economic Papers», 43, 584-595.
- DEARDORFF, A.V. [1998], *Determinants of Bilateral Trade: Does Gravity Work in a Neoclassical World?* in *The Regionalization of the World Economy*, a cura di J.A. Frankel, **Chicago**, Chicago University Press.
- DEABAERE P., LEE H. e LEE, J. [2006], *Does Where You go Matter? The Impact of Outward Foreign Direct Investment on Multinationals' Employment at Home*, CEPR Discussion Paper 5737.
- DECOSTER, G.P. e STRANGE, W.C. [1993], *Spurious Agglomeration*, in «Journal of Urban Economics», 33, 273-304.
- DE LA FUENTE, A. e VIVES, X. [1997], *The Sources of Irish Growth*, in *International Perspectives on the Irish Economy*, a cura di A. Gray, Dublin: Indecon. Also available as CEPR Discussion Paper 1756.
- DESAI, M.A., FOLEY, C.F. e HINES, J.R. [2002b], *Chains of Ownership, Regional Tax Competition and Foreign Direct Investment*, NBER, Working Paper 9224.
- DESAI, M.A., FOLEY, C.F. e HINES, J.R. [2005], *Foreign Direct Investment and the Domestic*

- Capital Stock*, in «American Economic Review», May 2005, 33-38.
- DEVEREUX, M.P. e GRIFFITH, R. [1998], *Taxes and the location of production: evidence from a panel of US multinationals*, in «Journal of Public Economics», 68, 335-367.
- [2002], *The impact of corporate taxation on the location of capita: a review*, in «Swedish Economic Policy Review», 9, 79-102.
- DEVEREUX, M.P., GRIFFITH, R. e KLEMM, A. [2002a], *Corporate income tax reforms and international tax competition*, in «Economic Policy», 17, 451-495.
- DEVEREUX, M.P., LOCKWOOD, B. e REDOANO, M. [2002b], *Do Countries Compete over Corporate Tax Rates?*, CEPR Discussion Paper 3400.
- DOMS, M.E. e JENSEN, J.B. [1998], *Comparing Wages, Skills, and Productivity Between Domestically and Foreign-owned Manufacturing Establishments in the United States*, in *Geography and Ownership as Bases for Economic Accounting, Studies in Income and Wealth*, a cura di R.E. Baldwin *et al.*, vol. 59, **Chicago**, University of Chicago Press, 235-258.
- DRIFFIELD, N. e GIRMA, S. [2002], *Regional Foreign Direct Investment and Wage Spillovers: Plant Level Evidence from the UK Electronics Industry*, CEP Research Paper 2002/04, Globalisation and Labour Markets Programme, Nottingham, Leverhulme Centre for Research on Globalisation and Economic Policy.
- DUNNING, J.H. [1993], *Multinational Enterprises and the Global Economy*, **London**, Addison-Wesley.
- [1997a], *The European internal market programme and inbound foreign direct investment. Part 1*, in «Journal of Common Market Studies», 35(1), 1-30.
- [1997b], *The European internal market programme and inbound foreign direct investment. Part 2*, in «Journal of Common Market Studies», 35(2), 189-223.
- [1977c], *Trade, Location of Economic Activity and the Multinational Enterprise: a Search for an Eclectic Approach*, in *The International Allocation of Economic Activity*, a cura di B. Ohlin, P.O. Hesselborn e P.M. Wijkman, **London**, Macmillan.
- [1981], *International Production and the Multinational Enterprise*, **London**, Allen & Unwin.
- DUNNING, J., KIM C.S. e LIN J.D. [2001], *Incorporating trade into the investment development path: a case study of Korea and Taiwan*, in «Oxford Development Studies», 29(2), 145-154.
- DURKAN, J. [2002], *Foreign Direct Investment: The Case of the Electronics and Pharmaceuticals Industries*, in *The Irish Economy in Transition: Successes, Problems and Prospects*, a cura di V. Munley, R. Thornton e R. Aronson, **Oxford**, JAI, Elsevier Science.
- EKHOLM, K. [1997], *Factor Endowments and the Pattern of Affiliate Production by Multinational Enterprises*, CREDIT Research Paper 97/19.
- [1998], *Proximity Advantages, Scale Economies, and the Location of Production*, in *The Geography of Multinational Firms*, a cura di P. Braunerhjelm e K. Ekholm, **Kluwer**.
- EKHOLM, K. e HESSELMAN, M. [2000], *The Foreign Operations of Swedish Manufacturing Firms: Evidence from a Survey of Swedish Multinationals 1998*, Papers 540, Industrial Institute for Economic and Social Research.
- ETHIER, W.J. [1986], *The multinational firm*, in «Quarterly Journal of Economics», 101, 805-833.
- [1992], *The Multinational Firm*, in *Imperfect Competition and International Trade*, a cura di G.M. Grossman, **MIT Press Readings in Economics**, 303-324.
- ETHIER, W. e MARKUSEN, J. [1996], *Multinational firms, technology diffusion, and trade*, in «Journal of International Economics», 41, 1-28.
- EUROSTAT [Vari anni], *European Union Direct Investment Yearbook*.
- FABBRI, F., HASKEL, J.E. e SLAUGHTER, M.J. [2002], *Globalisation and Labour Demand Elasticities in Britain*, Paper presented at the *Adjusting to Globalisation Conference*, **University of Nottingham**, 28 e 29 June 2002.
- FEENSTRA, R. [2003], *Advanced International Trade: Theory and Evidence*, **Princeton**, Princeton University Press.
- FEENSTRA, R. e HANSON, G. [1996a], *Globalization, outsourcing and wage inequality*, in «American Economic Review», 86(2), 240-245.
- [2001], *Global Production Sharing and Rising*

- Inequality: A Survey of Trade and Wages*, NBER, Working Paper 8372.
- [1997], *Foreign direct investment and relative wages: evidence from Mexico's maquiladoras*, in «Journal of International Economics», 42, 371-393.
- FEENSTRA, R.C., MARKUSEN, J.R. e ROSE, A.K. [2001], *Understanding the home market effect and the gravity equation: the role of differentiating goods*, in «Canadian Journal of Economics», 34, 430-447.
- FIAS [2003], *Developing Knowledge Intensive Sector, Technology Transfer, and the Role of FDI*, Mimeo, Washington, DC, Foreign Investment Advisory Services, World Bank.
- FITZGERALD, J. e KEARNEY, I. [2000], *Convergence in Living Standards in Ireland: the Role of the New Economy*, Seminar Paper 134, Dublin, Economic and Social Research Institute.
- FITZGERALD, R. [1995], *Rowntree and the Marketing Revolution; 1862-1969*, Cambridge, Cambridge University Press.
- FONTAGNÉ, L. e PAJOT, M. [2002], *Relationships Between Trade and FDI Flows Within Two Panels of US and French Industries*, in *Multinational firms and Impacts on Employment, Trade and Technology*, a cura di Lipsey R.E. e J.L. Mucchielli, London, Routledge, 43-83.
- FUJITA, M., KRUGMAN, P. e VENABLES, A.J. [1999], *The Spatial Economy: Cities, Regions and International Trade*, ?????????, MIT Press.
- FUMAGALLI, C. [2003], *Competition for FDI and asymmetric countries*, in «European Economic Review», 47, 945-962.
- GIRMA, S., GREENAWAY, D. e WAKELIN, K. [2001], *Who Benefits from Foreign Direct Investment in the UK?*, in «Scottish Journal of Political Economy», 48(2), 119-133.
- GIRMA, S., KNELLER, R. e PISU, M. [2003], *Exports Versus FDI: An Empirical Test*, GEP Research Paper 03/21.
- GORDON, R.H. e HINES, J.R. [2002], *International Taxation*, NBER, Working Paper 8854.
- GÖRG, H. [2000], *Fragmentation and trade: US inward processing trade in the EU*, in «Weltwirtschaftliches Archiv», 136, 403-422.
- GÖRG, H. e GREENAWAY, D. [2001], *Foreign Direct Investment and Intra-industry Spillovers: A Review of the Literature*, GEP Research Paper 2001/37, Globalisation and Labour Markets Programme, Nottingham, Leverhulme Centre for Research on Globalisation and Economic Policy.
- GÖRG, H. e STROBL, E. [2002], *Multinational companies and indigenous development: an empirical analysis*, in «European Economic Review», 46, 1305-1322.
- [2003a], *Footloose multinationals?*, in «Manchester School», 71, 1-19.
- [2003b], *Multinational companies, technology spillovers and plant survival: evidence for Irish manufacturing*, in «Scandinavian Journal of Economics», 105, 581-595.
- GRESIK, T.A. [2001], *The taxing task of taxing transnationals*, in «Journal of Economic Literature», 39, 800-838.
- GRIFFITH, R. [1999], *Using the ARD establishment level data to look at foreign ownership and productivity in the United Kingdom*, in «Economic Journal», 109, 416-442.
- GRIFFITH, R. e SIMPSON, H. [2004], *Characteristics of Foreign-owned Firms in British Manufacturing*, cap. 4 in *Seeking a Premier Economy: The Economic Effects of British Economic Reforms 1980-2000*, a cura di D. Card, R. Blundell e R. Freeman, **Chicago**, The University of Chicago Press.
- GRIFFITH, R., REDDING, S.J. e SIMPSON, H. [2003], *Productivity Convergence and Foreign Ownership at the Establishment Level*, CEPR Discussion Paper 3765.
- GROPP, R. e KOSTIAL, K. [2000], *The Disappearing Tax Base: Is Foreign Direct Investment Eroding Corporate Income Taxes?*, European Central Bank, Working Paper 31 (Available at <http://ideas.repec.org/e/pgr26.html>).
- GROSSMAN, S. e HART, O. [1986], *The costs and benefits of ownership: a theory of vertical and lateral integration*, in «Journal of Political Economy», 94, 691-719.
- GROUT, P. [1984], *Investment and wages in the absence of binding contracts: a Nash bargaining approach*, in «Econometrica», 52, 449-460.
- GRUBERT, H. e MUTTI, J. [1991], *Taxes, tariffs and transfer pricing in multinational corporate decision making*, in «Review of Economics and Statistics», 73, 285-293.
- HAALAND, J.I. e WOOTON, I. [1998], *Anti-dumping jumping: reciprocal anti-dumping and*

- industrial location*, in «Weltwirtschaftliches Archiv», 134, 340-362.
- [1999], *International competition for multinational investment*, in «Scandinavian Journal of Economics», 101, 631-649.
- [2002], *Multinational Investment, Industry Risk and Policy Competition*, CEPR Discussion Paper 3152.
- HAALAND, J.I., WOOTON, I. e FAGGIO G. [2002], *Multinational firms: easy come, easy go?*, in «Finanzarchiv», 59, 3-26.
- HADDAD, M. e HARRISON, A. [1993], *Are there positive spillovers from direct foreign investment? Evidence from panel data for Morocco*, «Journal of Development Economics», 42, 51-74.
- HAMERMESH, D.S. [1993], *Labor Demand*, Princeton, Princeton University Press.
- HANSON, G. [2001], *Should Countries Promote Foreign Direct Investment?*, UNCTAD, G-24 Discussion Paper 9, February 2001.
- HANSON, G., MATALONI, R.J. e SLAUGHTER, M. [2001], *Expansion Strategies of US Multinational Firms*, in *Brookings Trade Forum 2001*, a cura di D. Rodrik e S. Collins, ???????, 245-282.
- HANSSON, P. [2001], *Skill Upgrading and Production Transfer Within Swedish Multinationals in the 1990s*, CEPS Working Document 163.
- HARRIGAN, J. e VENABLES, A.J. [2004], *Timeliness, Trade and Agglomeration*, Discussion Paper, Centre for Economic Performance, LSE.
- HARRIS, R. [2002], *Foreign ownership and productivity in the United Kingdom – some issues when using the ARD establishment level data*, in «Scottish Journal of Political Economy», 47, 318-355.
- HARRIS, R. e ROBINSON, C. [2002], *The effect of foreign acquisitions on total factor productivity: plant-level evidence from UK manufacturing, 1987-1992*, in «Review of Economics and Statistics», 84, 562-568.
- HARRISON, A. [1996], *Determinants and Effects of Direct Foreign Investment in Côte d'Ivoire, Morocco, and Venezuela*, in *Industrial Evolution in Developing Countries*, a cura di M.J. Roberts e J.R. Tybout, New York, Oxford University Press for the World Bank, 163-186.
- HART, O. [1995], *Firms, Contracts, and Financial Structure*, ??????, Clarendon Press and Oxford University Press.
- HART, O. e MOORE, J. [1990], *Property rights and the nature of the firm*, in «Journal of Political Economy», 98, 1119-1158.
- HASKEL, J., PEREIRA, S. e SLAUGHTER, M. [2002], *Does Inward Foreign Direct Investment Boost the Productivity of Domestic Firms?*, NBER, Working Paper 8724.
- HATZIUS, J. [1997], *Domestic Jobs and Foreignwages: Labour Demand in Swedish Multinationals*, CEP Discussion Papers 337, Centre for Economic Performance, LSE.
- HAUFLER, A. [2001], *Taxation in a Global Economy*, Cambridge, Cambridge University Press.
- HAUFLER, A. e SCHJELDERUP, G. [2000], *Corporate tax systems and cross country profit shifting*, in «Oxford Economic Papers», 52, 306-325.
- HEAD, K. e RIES, J. [2001], *Overseas investment and firm exports*, in «Review of International Economics», 9(1), 108-122.
- [2002], *Offshore production and skill upgrading by Japanese manufacturing firms*, in «Journal of International Economics», 58, 81-105.
- [2003], *Heterogeneity and FDI versus export decision of Japanese manufacturers*, in «Journal of the Japanese and International Economies».
- HEAD, K., RIES, J. e SWENSON, D. [1995], *Agglomeration benefits and location choice: evidence from Japanese manufacturing investments in the United States*, in «Journal of International Economics», 38, 223-247.
- [1999], *Attracting foreign manufacturing: investment promotion and agglomeration*, in «Regional Science and Urban Economics», 29, 197-218.
- HELPMAN, E. [1984], *Simple theory of international trade with multinational corporations*, in «Journal of Political Economy», 92, 451-471.
- [1985], *Multinational corporations and trade structure*, in «Review of Economic Studies», 2, 442-458.
- HELPMAN, E. e KRUGMAN, P. [1985], *Market Structure and Foreign Trade*, ??????, MIT Press.
- HELPMAN, E., MELITZ, M.J. e YEAPLE, S.R. [2004], *Export vs. FDI with heterogeneous firms*, in «American Economic Review», 94, 300-316.
- HINES, J.R. [1999], *Lessons from behavioral re-*

- sponses to international taxation, in «National Tax Journal», 52, 305-322.
- HIJZEN A., JEAN S. e MAYER, T. [2006], *The Effects at Home of Initiating Production Abroad: Evidence from Matched French Firms*, Mimeo.
- HOBDAY, M. [1995], *Innovation in East Asia: the Challenge to Japan*, Cheltenham, Edward Elgar.
- HOEKMAN, B. e SAGGI, K. [1999], *Multilateral Discipline for Investment-related Policies?*, in *Global Governance, Regionalism and the International Economy*, a cura di P. Guerrieri e H.-E. Scharrer, Baden-Baden, Nomos Verlag.
- HONOHAN, P. e WALSH, B. [2002], *Catching up with the leaders. The Irish hare*, in «Brookings Papers on Economic Activity», 1, 1-57.
- HORST, T. [1972], *Firm and industry determinants of the decision to invest abroad: an empirical study*, in «Review of Economics and Statistics», 54, 258-266.
- HORSTMANN, I. e MARKUSEN, J. [1987a], *Strategic investments and the development of multinationals*, in «International Economic Review», 28, 109-121.
- [1987b], *Licensing versus direct investment: a model of internalization by the multinational enterprise*, in «Canadian Journal of Economics», 20, 464-481.
- [1992], *Endogenous market structures in international trade (natura facit saltum)*, in «Journal of International Economics», 32, 109-129.
- HUMMELS, D. [1999], *Have International Transportation Costs Declined?* Mimeo, Chicago.
- [2000], *Time as a Trade Barrier*. Mimeo, Purdue University.
- HUMMELS, D., ISHII, J. e YI, K.-M. [2001], *The nature and growth of vertical specialization in world trade*, in «Journal of International Economics», 54, 75-96.
- IFS [2000], *Corporate Tax Harmonisation in Europe: A Guide to the Debate*, London, Institute for Fiscal Studies.
- IMF [1993], *Balance of payments manual*, 5ª ed., Washington, DC, International Monetary Fund.
- JACKSON, T. e SHAW, D. [2001], *Mastering Fashion Buying and Merchandising Management*, London, Macmillan.
- KAMINSKI, B. e NG, F. [2001], *Trade and Production Fragmentation: Central European Economies in EU Networks of Production and Marketing*, Policy Research Working Paper 2611, Washington, DC, The World Bank, DECRG-Trade.
- KATZ, J.M. [1969], *Production Functions, Foreign Investment and Growth*, Amsterdam, North-Holland.
- KEEBLE, D., OFFERT, J. e WALKER, S. [1988], *Peripheral Regions in a Community of Twelve Member States*, Brussels, Commission of the European Communities.
- KELLER, W. e YEAPLE, S. [2003], *Multinational Enterprises, International Trade, and Productivity Growth: Firm-Level Evidence from the United States*, NBER, Working Paper 9504.
- KIM, S. [1998], *The Rise of Multi-unit Firms in US Manufacturing*, NBER, Working Paper 6425.
- KOGUT, B. e CHANG, S.J. [1991], *Technological capabilities and Japanese foreign direct investments in the United States*, in «Review of Economic and Statistics», 73, 401-413.
- KOKKO, A. [1996], *Productivity spillovers from competition between local firms and foreign affiliates*, in «Journal of International Development», 8, 517-530.
- KOKKO, A., TANSINI, R. e ZEJAN, M. [2001], *Trade regimes and spillover effects of FDI: evidence from Uruguay*, in «Weltwirtschaftliches Archiv», 137, 124-149.
- KONINGS, J. e MURPHY, A. [2001], *Do Multinational Enterprises Substitute Parent Jobs for Foreign Ones? Evidence from European Firm-level Panel Data*, CEPR Discussion Paper 2972.
- KRAVIS, I.B. e LIPSEY, R.E. [1982], *The location of overseas production and production for exports by U.S. multinational firms*, in «Journal of International Economics», 12, 201-223.
- KRUGMAN, P. [1991a], *Geography and trade*, Gaston Eyskens Lecture Series, MIT Press e Louvain University Press.
- [1993], *Lessons of Massachusetts for EMU, in Adjustment and Growth in the European Monetary Union*, a cura di F. Torres e F. Giavazzi, Cambridge, Cambridge University Press.
- [1997], *Good News from Ireland: A Geographical Perspective*, in *International Perspectives on the Irish Economy*, a cura di A. Gray, Dublin, Indecon.

- LALL, S. [1980a], *Monopolistic advantages and foreign involvement by US manufacturing industry*, in «Oxford Economic Papers», 32, 105-122.
- LARRAIN, F.B., LOPEZ-CALVA, L.F. e RODRIGUEZ-CLARE, A. [2000], *Intel: A Case Study of Foreign Direct Investment in Central America*, CID Working Paper 58. Center of International Development at Harvard University.
- LIPSEY, R.E. [2000], *Affiliates of US and Japanese Multinationals in East Asian Production and Trade*, in *The Role of Foreign Direct Investment in East Asian Economic Development*, a cura di T. Ito e A. Krueger, **Chicago**, University of Chicago Press.
- [2002], *Home and Host Country Effects of FDI*, NBER, Working Paper 9293.
- [2003], *Discussion of EU Accession and Prospective FDI Flows to CEE Countries*, in *Foreign Direct Investment in the Real and Financial Sector of Industrial Countries*, a cura di H. Herrmann e R. Lipsey, **Springer**.
- LIPSEY, R.E. e SJÖHOLM, F. [2001], *Foreign Direct Investment and Wages in Indonesian Manufacturing*, NBER, Working Paper 8299.
- LIPSEY, R.E. e WEISS, M. [1981], *Foreign production and export in manufacturing industries*, in «Review of Economics and Statistics», 63, 488-494.
- [1984], *Foreign production and export of individual firms*, in «Review of Economics and Statistics», 66, 304-307.
- LIPSEY, R.E., RAMSTETTER, E. e BLOMSTRÖM, M. [1999], *Parent Exports and Affiliate Activity in Japanese Multinational Companies, 1986-1992*, in *Analytical Research Based on Data from the Survey of Overseas Business Activities*, Tokyo, Institute for International Trade and Investment, 93-146.
- [2000], *Outward FDI and parent exports and employment: Japan, the United States, and Sweden*, in «Global Economic Quarterly», 1, 285-302.
- MACSHARRY, R. e WHITE, P. [2000], *The Making of the Celtic Tiger, the Inside Story of Ireland's Booming Economy*, Dublin, Mercier Press.
- MARKUSEN, J.R. [1984], *Multinationals, multiplant economies and the gains from trade*, in «Journal of International Economics», 16, 205-226.
- [1997], *Trade Versus Investment Liberalization*, NBER, Working Paper 6231.
- [2002], *Multinational Firms and the Theory of International Trade*, **MIT Press**.
- MARKUSEN, J.R. e MASKUS, K. [2001], *Multinational Firms: Reconciling Theory and Evidence*, in *Topics in International Economics. A Festschrift in Honor of Robert E. Lipsey*, a cura di M. Blomström e L.S. Goldberg, Chicago, Chicago University Press.
- [2002], *Discriminating among alternative theories of the multinational enterprise*, in «Review of International Economics», 10, 694-707.
- MARKUSEN, J.R. e VENABLES, A.J. [1998], *Multinational firms and the new trade theory*, in «Journal of International Economics», 46, 183-203.
- [1999], *Foreign direct investment as a catalyst for industrial development*, in «European Economic Review», 43, 335-356.
- [2000], *The theory of endowment, intra-industry and multinational trade*, in «Journal of International Economics», 52, 209-234.
- MARTINS, P.S. [2004], *Do Foreign Firms Really Pay Higher Wages? Evidence from Different Estimators*, IZA Discussion Papers 1388, Institute for the Study of Labor (IZA).
- MIDELFART-KNARVIK, K.H., OVERMAN, H.G. e VENABLES, A.J. [2000], *Comparative Advantage and Economic Geography: Estimating the Location of Production in the EU*, CEPR Discussion Paper 2618.
- MORAN, T.H. [2001], *Foreign Direct Investment and Development: The New Agenda for Developing Countries and Economies in Transition*, Washington, DC, Institute of International Economics.
- NEVEN, D. e SIOTIS, G. [1995], *Technology sourcing and FDI in the EC: an empirical evaluation*, in «International Journal of Industrial Organization», 14, 543-560.
- NG, F. e YEATS, A. [1999], *Production Sharing in East Asia; who does what for whom and why*, World Bank Policy Research, Working Paper 2197.
- NICOLETTI, G., GOLUB, S., HAJKOVA, D., MIRZA, D. e KWANGYEOL, Y. [2003], *Policies and International Integration: Influences on Trade and Foreign Direct Investment*, OECD, Economics Department Working Paper 359.

- NIELSEN, S.B., RAIMONDOS-MØLLER, P. e SCHJELDERUP, G. [2004], *Company Taxation and Tax Spillovers: Separate Accounting versus Formula Apportionment*, Mimeo, Department of Economics, Copenhagen Business School.
- NORBÄCK, P.-J. [2001], *Multinational firms, technology and location*, in «Journal of International Economics», 54, 449-469.
- NORMAN, V.D. e VENABLES, A.J. [2004], *Industrial clusters: equilibrium, welfare and policy*, in «Economica», 71, 543-558.
- NUNNENKAMP, P. e PANT, M. [2003], *Why the Case for a Multilateral Agreement on Investment is weak*, Discussion Paper 400, Kiel Institute for World Economics.
- OECD [1977], *Model Double Taxation Convention on Income and on Capital*, Paris, OECD.
- [1996], *Benchmark Definition of Foreign Direct Investment*, 3^a ed., Paris, OECD.
- [1997], *Model Tax Convention on Income and on Capital*, Paris, OECD.
- [1999], *Recent Trends in Foreign Direct Investment*, in *Financial Market Trends*, Paris, OECD.
- [2001a], *Science, Technology and Industry Scoreboard: Towards a Knowledge-Based Economy*, Paris, OECD.
- [2001b], *Measuring Globalisation. The Role of Multinationals in OECD Economies. Manufacturing and Services*, Paris, OECD.
- [2002], *Education at the Glance*, Paris, OECD.
- [2003], *International Development Statistics*, Paris, OECD.
- O'GORMAN, C., O'MALLEY, E. e MOONEY, J. [1997], *The Irish Indigenous Software Industry: An Application of Porter's Cluster Analysis*, Research Paper 3, Dublin, National Economic and Social Council.
- OKAMOTO, Y. e SJÖHOLM, F. [2005], *FDI and the dynamics of productivity in Indonesian manufacturing*, in «Journal of Development Studies», 41, 160-182.
- ORVEDAL, L. [2002], *Industrial Clusters, Asymmetric Information and Industrial Policy*, SNF Report 15/02, Bergen.
- PEARCE, R.D., SAUVANT, K.P. e ISLAM, A. [1992], *The Determinants of Foreign Direct Investment: A Survey of the Evidence*, New York, United Nations.
- PFÄFFERMAYR, M. [1996], *Foreign outward direct investment and exports in Austrian manufacturing: substitutes or complements?*, in «Weltwirtschaftliches Archiv», 132, 501-522.
- POTTELSBERGHE DE LA POTTERIE, B. VAN e LICHTENBERG, F. [2001], *Does foreign direct investment transfer technology across borders?*, in «Review of Economics and Statistics», 83, 490-497.
- RAMSTETTER, E.D. [1999], *Comparisons of Foreign Multinationals and Local Firms in Asian Manufacturing Over Time*, in «Asian Economic Journal», 13, 163-203.
- REUBER, G.L., CROOKELL, H., EMERSON, M. e GALLAIS-HAMONNO, G. [1973], *Private Foreign Investment in Development*, Oxford, Clarendon Press.
- RODRIGUEZ-CLARE, A. [1996], *Multinationals, linkages and economic development*, in «American Economic Review», 86, 852-873.
- RODRIK, D. [1997], *Has Globalization Gone too Far?*, Washington, DC, Institute for International Economics.
- SEMBENELLI, A. e SIOTIS, G. [2005], *Foreign Direct Investment, Competitive Pressure and Spillovers. An Empirical Analysis on Spanish Firm Level Data*, CEPR Discussion Paper 4903.
- SHATZ, H.J. [2003], *Gravity, education, and economic development in multinational affiliate location*, in «Journal of International Trade and Economic Development», 12(1), 117-150.
- SIOTIS, G. [1999], *Foreign direct investments, strategies and firms' capabilities*, in «Journal of Economics and Management Strategy», 8(2), 251-270.
- SJÖHOLM, F. [1999b], *Productivity growth in Indonesia: the role of regional characteristics and direct foreign investment*, in «Economic Development and Cultural Change», 47, 559-584.
- SLAUGHTER, M.J. [2000], *Production transfer within multinational enterprises and American wages*, in «Journal of International Economics», 50, 449-490.
- [2001], *International trade and labor demand elasticities*, in «Journal of International Economics», 54, 27-56.
- [2003], *Host-Country Determinants of US Foreign Direct Investment Into Europe*, in *Foreign*

- Direct Investment in the Real and Financial Sector of Industrial Countries*, a cura di H. Herrmann e R. Lipsey, Springer.
- SMITH, A. [1987], *Strategic investment, multinational corporations and trade policy*, in «European Economic Review», 31, 89-96.
- SMITH, P. [2001], *Patent rights and bilateral exchange: a cross-country analysis of US exports, FDI, and licensing*, in «Journal of International Economics», 55, 411-440.
- SVENSSON, R. [1996], *Effects of overseas production on home country exports: evidence based on Swedish multinationals*, in «Weltwirtschaftliches Archiv», 132, 304-309.
- SWEDENBORG, B. [1979], *The Multinational Operations of Swedish Firms: An Analysis of Determinants and Effects*, Stockholm, Almqvist & Wicksell.
- [1985], *Sweden*, in *Multinational Enterprises, Economic Structure, and International Competitiveness*, a cura di J. Dunning, Wiley, 217-248.
- [2001], *Determinants and Effects of Multinational Growth: The Swedish Case Revisited*, in *Topics in Empirical International Economics*, a cura di M. Blomström e L.S. Goldberg, Chicago, University of Chicago Press, 99-131.
- UNCTAD [1996], *Incentives for Foreign Direct Investments*, Current Studies A30.
- [1998], *World Investment Report 1998*, New York e Geneva, United Nations.
- [1999a], *Trends in International Investment Agreements: An Overview*, New York e Geneva, United Nations.
- [1999b], *World Investment Report 1999: Foreign Direct Investment and the Challenge of Development*, New York e Geneva, United Nations.
- [2000], *World Investment Report 2000*, New York e Geneva, United Nations.
- [2001], *World Investment Report 2001: Promoting Linkages*, New York e Geneva, United Nations.
- [2003], *World Investment Report 2003*, New York e Geneva, United Nations.
- UNESCO [1998], *World Education Report*, Paris, UNESCO.
- WATANABE, S. [1983a], *Technical Co-operation Between Large and Small Firms in the Filipino Automobile Industry*, in *Technology Marketing and Industrialization: Linkages Between Small and Large Enterprises*, a cura di S. Watanabe, New Delhi, Macmillan.
- [1983b], *Technological Linkages Through Subcontracting in Mexican Industries*, in *Technology Marketing and Industrialization: Linkages Between Small and Large Enterprises*, a cura di S. Watanabe, New Delhi, Macmillan.
- WHEELER, D. e MODY, A. [1992], *International Investment Location Decisions: The Case of US Firms*, in «Journal of International Economics», 33, 57-76.
- WILSON, J.D. [1999], *Theories of Tax Competition*, in «National Tax Journal», 52, 269-304.
- WTO [1998], *Annual Report 1988*, Geneva, World Trade Organization, 36.
- YEAPLE, S. [2000], *Three Essays on the Location Decisions of Multinational Corporations*, PhD dissertation, University of Wisconsin.
- [2003], *The Role of Skill Endowments in the Structure of US Outward Foreign Investments*, in «Review of Economics and Statistics», 85, 726-734.
- [2005], *Firm Heterogeneity and the Structure of US Multinational Enterprise: An Empirical Analysis*, Mimeo, University of Pennsylvania.
- YEATS, A. [1998], *Just How Big is Global Production Sharing*, World Bank Policy Research, Working Paper 1871.

