

XXIV CONFERENZA ITALIANA DI SCIENZE REGIONALI

LE FORME DELL'INTERNAZIONALIZZAZIONE NEI DISTRETTI INDUSTRIALI: UN'ANALISI SU MICRODATI DI IMPRESA

Ilaria MARIOTTI , Giacinto MICUCCI e Pasqualino MONTANARO

Università di Groninga - Faculty of Spatial Sciences, Paesi Bassi, i.mariotti@frw.rug.nl

Banca d'Italia - Filiale di Ancona, Nucleo per la Ricerca Economica. Le opinioni espresse sono da attribuire agli autori e non impegnano la responsabilità dell'Istituzione di appartenenza.

micucci.giacinto@insedia.interbusiness.it e montanaro.pasqualino@insedia.interbusiness.it

SOMMARIO

I distretti industriali italiani sono stati tra i principali motori dell'apertura internazionale dell'Italia. Se in passato essi hanno funzionato secondo una logica prevalentemente chiusa, ossia come sistemi comunicanti con l'esterno solo nei punti terminali della catena del valore (esportazioni), nel corso degli anni novanta hanno sperimentato la rete lunga, realizzando talune fasi produttive nei paesi a minore costo del lavoro.

In questo studio viene discussa la delocalizzazione produttiva delle imprese distrettuali e le sue relazioni con l'impiego di manodopera immigrata. La base dati è ottenuta da un'Indagine condotta dalla Banca d'Italia su un campione di circa 700 imprese distrettuali. A priori, anche l'assunzione interna di immigrati, collegata alla diffusa carenza di alcuni profili mansionistici, potrebbe costituire un aspetto dell'internazionalizzazione dell'economia legato (alternativo o complementare) ai processi di delocalizzazione all'estero mediante le subforniture.

L'analisi mostra che le scelte di delocalizzazione e di assunzione di immigrati sono indipendenti e riconducibili a fattori differenti. La delocalizzazione è influenzata solo marginalmente dalle condizioni del mercato del lavoro locale; delocalizzano maggiormente le aziende leader più innovative, al fine di ridurre il costo del lavoro realizzando all'estero le fasi a minore valore aggiunto. L'utilizzo di manodopera straniera è invece più intenso nelle aree dove si manifestano difficoltà di reperimento di manodopera e non è circoscritto alle aziende leader.

1. Introduzione

L'Italia è un investitore internazionale tardivo, registra una scarsa attrattività verso gli investimenti diretti esteri ed è considerato un *multinational follower*. L'evoluzione dei processi di internazionalizzazione che ha caratterizzato il Paese negli ultimi trent'anni è riconducibile a tre stadi: (i) una divergenza tra la buona performance delle imprese italiane nell'export e lo sviluppo tardivo e limitato delle imprese multinazionali (fino agli anni '70); (ii) l'espansione all'estero tramite le acquisizioni del cuore "oligopolistico" dell'industria italiana, per allargare le quote di mercato e migliorare le economie di scala (negli anni Ottanta); (iii) l'emergere dell'internazionalizzazione produttiva delle piccole e medie imprese (dalla fine degli anni Ottanta a oggi) (Balcet, 1997).

I distretti industriali italiani (DI) sono stati i principali motori dell'apertura internazionale dell'Italia e i protagonisti nell'affermazione dell'economia nazionale nel commercio mondiale. Se in passato i DI hanno potuto funzionare secondo una logica prevalentemente chiusa¹, ossia come sistemi comunicanti con l'esterno solo nei punti terminali della catena del valore, da circa venti anni sono passati dalla rete localizzata chiusa alla rete localizzata ampiamente permeabile all'ambiente competitivo (Grandinetti e Rullani, 1996). La proiezione internazionale dei DI si è verificata dapprima tramite l'interscambio commerciale (Onida, 2001; Schiattarella, 1999) e successivamente con la delocalizzazione, ovvero la riorganizzazione a scala internazionale della divisione del lavoro delle imprese dei distretti.

I processi di internazionalizzazione dei distretti industriali sono andati avanti a ritmi rapidi un po' dovunque (Brusco e Paba, 1997), tali da far ritenere che non si tratti affatto di un evento congiunturale quanto piuttosto di un sintomo del cambiamento strutturale dell'economia regionale e che rappresenti una delle modalità specifiche del suo processo di apertura internazionale (Viesti, 2002). In particolare, la delocalizzazione delle imprese distrettuali del *Made in Italy* nei paesi esteri (soprattutto nei paesi dell'Europa dell'Est) è un fenomeno che ha assunto dimensioni consistenti in conseguenza soprattutto dei mutamenti del quadro politico e istituzionale in Europa, della riduzione delle barriere tariffarie e dello sviluppo di tecnologie di comunicazione e trasporto, che hanno favorito l'estensione su scala transnazionale dei sistemi produttivi.

L'*international subcontracting* (subfornitura estera) è la principale forma di internazionalizzazione delle imprese dei distretti, che ricorrono raramente agli investimenti diretti all'estero. L'assunzione di immigrati, invece, non può essere annoverata tra le forme di internazionalizzazione in senso stretto; essa, tuttavia, collegata alla diffusa carenza di manodopera riscontrabile in alcune aree e in alcuni settori produttivi, potrebbe costituire un'opzione alternativa o, al contrario, complementare alla delocalizzazione all'estero.

¹ Questo modello ha facilitato la formazione di quel "capitale sociale" (fiducia, cooperazione, reciprocità) su cui si è basato il successo dei distretti industriali.

Il lavoro è organizzato come segue. Il secondo paragrafo contiene una rassegna dei contributi teorici ed empirici sull'internazionalizzazione produttiva; maggiore risalto viene posto sugli studi relativi ai distretti industriali e/o condotti su microdati d'impresa, perché più affini all'analisi empirica presentata nel seguito di questo paper. Dopo una sintetica analisi descrittiva della base dati utilizzata (Indagine della Banca d'Italia sui distretti industriali; cfr. Signorini, 2000), vengono effettuate stime econometriche che associano la probabilità di ricorrere a subforniture estere (*subcontracting*) e di assumere immigrati con alcune caratteristiche demografiche e gestionali dell'impresa e del Sistema locale del lavoro (SLL) di appartenenza.

2. Le forme dell'internazionalizzazione: dall'impresa al distretto industriale

Il termine “internazionalizzazione” ha assunto molteplici significati; in senso stretto, esso riguarda “la partecipazione dell'impresa in attività all'estero che comportano un esborso in termini di capitale di rischio” (Cavaliere, 1995): investimenti diretti esteri, decentramento all'estero della produzione, partecipazione di imprese estere produttive, creazione di *joint-ventures* (creazione di imprese congiunte), *franchising* (concessione dell'utilizzo del marchio), ecc.

La delocalizzazione internazionale o “frammentazione internazionale della produzione”, come è stata definita recentemente (Baldone et al., 2002; Jones e Kierskowski, 1997), può avvenire tramite processi di integrazione orizzontale e verticale. Nel primo caso, si tende a replicare in diversi contesti geografici la struttura produttiva della casa madre, attraverso l'investimento diretto estero (IDE), spesso avendo come principale finalità quella di guadagnare un migliore accesso ai mercati locali. Nel secondo caso, invece, il processo produttivo originariamente realizzato dalla casa madre viene frammentato e dislocato, mediante rapporti di subcontratto o di subfornitura, in ambiti geografici separati, spesso perché essi offrono le migliori condizioni di costo per la loro realizzazione (Schiattarella, 1999; Barba Navaretti et al., 1999; Baldone et al., 2002; Viesti, 2002).

L'investimento diretto estero (IDE) rappresenta il principale strumento di internazionalizzazione produttiva a disposizione delle imprese di dimensioni medio-grandi. L'IDE è un investimento reale effettuato all'estero (investimento attivo) o dall'estero (investimento passivo) in fabbriche, beni capitali, terreni, scorte e può avvenire sia attraverso la creazione di imprese consociate o l'apertura di unità locali (investimento *green-field*), sia mediante l'acquisizione di partecipazioni di controllo, paritarie o minoritarie su imprese locali esistenti (investimenti *brown field*).

Lo spostamento di attività produttive ad altre imprese localizzate in paesi stranieri (che possono essere di proprietà italiana o straniera), rappresenta, invece, la forma prevalentemente

adottata dalle piccole e medie imprese, soprattutto distrettuali, ed è nota come subcontratto (produzione conto terzi) o subfornitura². Il ricorso al subcontratto permette di trasferire un prodotto all'estero per effettuare alcune fasi di lavorazione (*commercial subcontracting*) o di affidare la lavorazione di prodotti finiti (*industrial subcontracting*). Nel primo caso, il prodotto viene poi reimportato nella base domestica per garantire gli interventi di finissaggio e, nel caso di prodotti *Made in Italy*, assicura la possibilità di mantenere il marchio³ (Gregori, 1996). Nel secondo caso, invece, il prodotto finito viene poi direttamente esportato, dall'impresa principale o dal subappaltatore.

Nel confronto con le PMI non distrettuali, il grado di internazionalizzazione di quelle distrettuali risulta maggiore in termini di apertura commerciale, mentre è più contenuto in termini di delocalizzazione produttiva (Centro Studi Unioncamere, 2002 e Federico, 2002). L'internazionalizzazione del DI ha un impatto rilevante sul sistema locale e, di conseguenza, sulle imprese che ne fanno parte, in quanto "consiste nel progressivo passaggio da fasi prodotte all'interno del sistema a fasi fornite dall'estero, con progressiva uscita dal mercato delle imprese produttrici di fasi esternalizzate" (Santini, 2001).

Un DI può essere interessato da internazionalizzazione attiva o passiva. L'internazionalizzazione passiva è determinata dagli investimenti nei distretti da parte di imprese esterne, sia gruppi multinazionali che imprese transnazionali⁴. Fatta eccezione per alcuni casi⁵, l'internazionalizzazione passiva nei distretti industriali apre nuove linee di interazione con l'esterno che possono recare vantaggio al sistema locale oltre che alle multinazionali.

L'internazionalizzazione attiva, invece, si sviluppa attraverso tre direttrici fondamentali (Corò e Grandinetti, 1999):

² È opportuno ricordare che le fonti statistiche tradizionali (le indagini sugli investimenti diretti o quelle sul traffico di perfezionamento passivo) non sono in grado di cogliere l'effettiva entità della delocalizzazione internazionale (Schiattarella, 1999; Corò, 2000). Questa incapacità è dovuta alla complessità che caratterizza le forme di internazionalizzazione della produzione nell'ultimo ventennio. Sul tema della pluralità dei modelli di delocalizzazione internazionale si vedano, fra gli altri, Grandinetti e Rullani (1996).

³ La delocalizzazione di attività produttive in Paesi esteri, attraverso forme di subcontratto o subfornitura, rientra nel Traffico di perfezionamento passivo (TPP).

⁴ Nel caso di acquisizioni di imprese leader, le multinazionali mantengono le lavorazioni a maggiore contenuto di qualità (ad esempio, componenti specifiche e assemblaggio delle apparecchiature) all'interno dell'area, all'interno dell'impresa acquisita o nella rete locale di relazioni produttive. In questo modo, le imprese leader acquisite rafforzano la propria proiezione commerciale internazionale e sono spinte ad adottare modelli organizzativi più innovativi (Corò e Grandinetti, 1999; Belussi, 2003). Uno dei casi più significativi è rappresentato dagli investimenti nel distretto della calzatura sportiva di Montebelluna da parte di gruppi multinazionali come Benetton, Adidas, Rossignol e dall'insediamento del centro di ricerca Nike nello stesso distretto (si veda Belussi, 2003).

⁵ Nel distretto elettromeccanico di Montecchio Maggiore (Vicenza) l'entrata di capitali esteri nei pacchetti di controllo delle principali aziende dell'area sembra aver in parte indebolito le funzioni strategiche sulle quali il distretto stava lentamente evolvendo, come la progettazione, la ricerca e la commercializzazione dei prodotti (Gubitta e Pierobon, 1999).

- i. il presidio dei mercati di sbocco e dei mercati delle materie prime;
- ii. il ricorso a prestazioni immateriali;
- iii. la delocalizzazione delle subforniture o di più ampie porzioni della filiera.

Il presidio dei mercati di sbocco da parte delle aziende leader del DI consiste nel potenziamento della funzione commerciale e nell'organizzazione dei canali di sbocco in modo efficace e sostenibile nel tempo, sottraendo così terreno ai tradizionali intermediari distrettuali (*buyer*, agenzie di import-export). Le forme adottate variano dal controllo diretto della rete distributiva internazionale, alla più diffusa creazione di reti di agenti esclusivi o plurimandatari che operano nei diversi mercati di sbocco dell'impresa.

Il presidio dei mercati delle materie prime, invece, viene adottato mediante il monitoraggio e la selezione efficiente delle fonti di fornitura, e lo sviluppo di rapporti stabili con i fornitori al fine di garantire continuità e costanza di qualità degli approvvigionamenti. In casi più rari, il presidio delle fonti di approvvigionamento si accompagna a strategie di *global sourcing* per alcune fasi di trasformazione delle materie prime, come nel caso del distretto conciario di Arzignano in cui le aziende leader stanno organizzando in prossimità dei principali mercati delle materie prime delle linee di trattamento delle pelli per ridurre l'impatto ambientale e l'intensità di lavoro nella filiera produttiva distrettuale.

Le imprese leader più dinamiche possono far ricorso a prestazioni immateriali, fornite loro da imprese di servizi esterne al distretto, come l'innovazione tecnologica, l'informatizzazione, la gestione della qualità, la progettazione dei prodotti e il design, la comunicazione, il marketing, le ricerche di mercato, la consulenza direzionale, i servizi finanziari, fornite loro da fornitori di servizi "esterni" al distretto (Micucci, 2003).

La delocalizzazione delle subforniture è uno dei modi attraverso i quali la catena del valore si sta aprendo verso l'esterno. Se in passato i mercati intermedi di beni e servizi sono stati accessibili (*captive*) in via quasi esclusiva ad offerenti ed acquirenti interni al distretto, nella fase più recente le imprese leader hanno iniziato a guardare oltre i confini del distretto spostando alcune subforniture in paesi a basso costo del lavoro, attraverso accordi di fornitura di lungo termine (subcontratto), acquisizione o creazione di unità produttive, *joint venture*⁶. Nei distretti industriali che presentano una scomposizione netta delle fasi produttive, la delocalizzazione delle subforniture risulta più evidente⁷. Le imprese operanti nei settori del "sistema moda" da diversi anni hanno sviluppato relazioni crescenti di subfornitura con imprese localizzate nei paesi del Sud-est asiatico, dell'area balcanica e di altre aree⁸.

⁶ Le imprese leader tendono a delocalizzare le subforniture in luoghi caratterizzati dalla presenza di tradizioni artigiane che, nel lungo periodo, potrebbero di fatto presidiare l'intero ciclo manifatturiero (Corò e Grandinetti, 1999).

⁷ Un esempio è il distretto della sedia di Marzano del Friuli in cui alcune imprese leader delocalizzano gli approvvigionamenti relativi alle prime fasi della filiera produttiva nei paesi dell'Est Europa, dove il vantaggio localizzativo deriva congiuntamente dal costo relativo del lavoro e dalla prossimità alle fonti della materia prima.

⁸ Il fenomeno assume in particolare la forma del traffico di perfezionamento passivo (TPP) che, indebolendo, i legami inter-impresa dei sistemi locali, va ad intaccare la rete di esternalità di tali sistemi, cioè esattamente uno

Il trasferimento della filiera, ovvero, la creazione di stabilimenti produttivi o di *joint ventures* di produzione, può risultare limitato alla fase di assemblaggio oppure estendersi a un più ampio insieme di attività e competenze produttive. Questa strategia che, sebbene a scala minore, corrisponde alla configurazione classica (multidomestica) delle imprese multinazionali, è stata adottata da alcuni gruppi presenti nel distretto della calzatura sportiva, i quali hanno decentrato sistemi completi di produzione in aree prossime ai mercati di sbocco⁹. Un'altra strategia adottata da un numero limitato di imprese leader consiste nell'adozione di un modello strategico-organizzativo di rete integrata, che risulta tipico delle grandi imprese globali o transnazionali, nel quale la divisione del lavoro in campo produttivo coinvolge una pluralità di nodi dispersi in vari paesi e specializzati nella realizzazione di componenti, nelle fasi di assemblaggio, nella produzione di determinati prodotti finiti.

L'indagine condotta dal Centro Studi Unioncamere e Assocamere Estero (2002) sull'internazionalizzazione delle imprese italiane evidenzia come le attività di subfornitura affidate ad imprese estere (subcontratto) costituiscano la forma di internazionalizzazione prevalentemente adottata dalle imprese distrettuali, seguita dagli accordi di distribuzione (tab. 1). Viceversa, risulta contenuta la realizzazione di investimenti diretti all'estero e *joint ventures* con imprese di altri paesi, attività che comportano un più ampio volume di costi irre recuperabili (*sunk costs*). In generale, si può affermare che il limitato ricorso agli IDE da parte delle imprese italiane dipenda da tre tipologie di fattori: di impresa, di settore e di strategia. Le aziende italiane sono di minori dimensioni rispetto alla media europea; in Italia sono meno diffuse le industrie in cui sono proporzionalmente più presenti le imprese multinazionali; in Italia vi sono vaste reti di decentramento interno, che talvolta hanno sostituito gli investimenti all'estero (Viesti, 2002).

Tabella 1 Ripartizione delle iniziative di internazionalizzazione allargata per tipologia (*valori percentuali*)

Tipologia di iniziative	Distretto	Non distretto
Accordi per commesse	38,5	17,4
Accordi per distribuzione	22,2	16,5
Joint ventures	15,4	22,4
Accordi per affidamento	12,8	22,2
Investimenti diretti	11,1	21,4
Totale	100,0	100,0

Fonte: elaborazioni Assocamerestero su dati indagine Unioncamere, Istituto G. Tagliacarne (2001)

dei loro punti di forza. Si tratta quindi di fenomeni che, salvaguardando la redditività dell'impresa, tendono ad accelerare il declino settoriale e a minacciare quello "distrettuale", per via diretta e indiretta (Tamberi, 1999).

⁹ Ad esempio, il Sud Est asiatico non costituisce solo un'area a basso costo del lavoro ma anche una piattaforma produttiva proiettata sui mercati del Giappone e degli USA.

Una recente indagine qualitativa, condotta attraverso interviste dirette ad alcuni manager di spicco del DI di Montebelluna, ha messo in luce l'evoluzione dei modelli di organizzazione aziendale e societari attraverso cui sono state trasferite le attività produttive: se la forma di delocalizzazione preferita dai 'pionieri' era quella della costituzione di nuove società controllate o partecipate e dell'impianto di nuovi stabilimenti produttivi, più recentemente si tende a ricorrere a forme di partnerariato più flessibili quali il subcontratto o l'accordo commerciale, al fine di limitare il rischio imprenditoriale e i costi fissi irrecuperabili (Mariotti, 2003).

Un ultimo aspetto che merita di essere trattato in questa sede riguarda l'impatto della delocalizzazione internazionalizzazione delle PMI distrettuali sul sistema locale. In seguito al trasferimento delle attività produttive all'estero, ad opera delle imprese leader del DI, i fornitori si trovano a dover scegliere tra: la chiusura dell'attività, la diversificazione o la rilocalizzazione negli stessi Paesi dove le imprese leader hanno delocalizzato. Nel distretto di Montebelluna, ad esempio, il grado di mortalità delle piccole imprese (laboratori) ha raggiunto valori del 40-50 per cento. Il restante 30-35 per cento ha diversificato la produzione mentre il 20 per cento ha delocalizzato, con relativa chiusura dello stabilimento a Montebelluna (Mariotti, 2003).

La delocalizzazione internazione delle PMI distrettuali interessa prevalentemente le aree oltre confine, ovvero i Paesi del Sud Est Europa. In questo caso l'investimento effettuato rientra nella categoria "*cost-saving*" poiché l'azienda a cui viene affidata la lavorazione, che può essere anche uno stabilimento dell'impresa principale, produce a costi decisamente inferiori. Si verifica, cioè una "frammentazione organizzativa" motivata dal risparmio sui costi (Ferragina e Quintieri, 2002). Nel caso, invece, di Paesi ad alto grado di industrializzazione, l'impresa può decidere di affidare la produzione ad aziende estere perché non è in grado di soddisfare la domanda oppure perché non ha macchinari e forza lavoro capaci di eseguire le lavorazioni, o non ha sviluppato particolari tecnologie di lavorazione.

Le PMI distrettuali tendono a delocalizzare le fasi del processo produttivo (*industrial subcontracting*) o il prodotto finito, destinato a essere poi esportato dall'impresa principale o direttamente dal *subcontractor* (*commercial subcontracting*).

3. Un'analisi descrittiva della base dati

La base dati utilizzata per le analisi empiriche presentate di seguito è costituita dall'Indagine della Banca d'Italia sui distretti industriali, condotta nel 1998 e riferita al 1997. La rilevazione ha riguardato un campione di 706 imprese manifatturiere appartenenti a 15 distretti industriali e a quattro settori di attività economica (cuoio e calzature, tessile e abbigliamento, meccanica, legno e mobile). La dimensione media delle imprese del campione è di circa 50 addetti, con una prevalenza di imprese di piccola dimensione (tab. 2). L'indagine ha raccolto informazioni su aspetti demografici (dimensione, settore, età, localizzazione geografica) e gestionali

(tipologie di lavorazione, approvvigionamento e commercializzazione dei prodotti, organizzazione della produzione e del lavoro).

Le modalità di internazionalizzazione produttiva rilevate sono essenzialmente due: l'acquisto di beni e servizi in subfornitura dall'estero (*international subcontracting*) e gli investimenti diretti. Sono anche disponibili informazioni sull'impiego di lavoratori extracomunitari, che, sebbene non possa essere considerato uno strumento di internazionalizzazione produttiva, potrebbe esservi legato da rapporti di sostituibilità o, al contrario, di complementarità. Uno degli obiettivi di questo lavoro è valutare se e in che misura l'impiego di manodopera immigrata e la subfornitura estera costituiscano una risposta alle condizioni del mercato del lavoro locale.

Per le imprese del campione l'incidenza dei beni e servizi ottenuti in subfornitura è pari al 40,4 per cento degli acquisti totali. Gran parte delle imprese si avvale di subfornitori interni al distretto (69,7 per cento del campione), meno ad aziende ubicate nel resto dell'Italia (36,7 per cento; tab. 4). Il numero di imprese che acquistano dall'estero è invece più limitato (81 imprese su 706, pari all'11,5 per cento; tab. 3) e l'ammontare dell'*international subcontracting* è pari al 4,6 per cento del totale degli acquisti di beni e servizi.

Tabella 2 Caratteristiche del campione di imprese distrettuali (unità e valori percentuali)

Voci	Numero imprese	Numero addetti	Numero medio di addetti	Quota di export sul fatturato	Addetti a stabilimenti esteri sul totale	Addetti extracomunitari sul totale degli addetti	Quota di acq. di beni e servizi in subfornitura		Quota di vendite di beni e servizi in subfornitura	
								di cui: dall'estero		di cui: all'estero
Aree geografiche										
Nord	251	13.281	53	45,42	5,70	3,61	47,15	2,99	36,92	34,46
Centro	301	15.268	51	32,22	5,05	3,82	31,54	3,31	27,88	20,40
Sud	154	8.818	57	70,89	-	0,05	42,45	7,92	4,81	3,67
Classi dimensionali										
1-9	145	788	5	43,39	-	2,80	60,17	1,72	31,17	21,82
10-19	178	2.469	14	41,35	-	2,47	42,39	1,53	34,39	31,73
20-49	242	7.244	30	47,70	-	2,68	40,43	3,43	33,48	26,95
50-99	66	4.566	69	50,27	-	2,31	39,60	2,23	26,92	28,95
100 e oltre	75	22.300	297	49,55	-	3,28	37,88	7,38	15,86	25,93
Settori di attività economica										
Tessili e abbigliamento	228	13.352	59	25,79	4,65	1,98	35,92	2,82	28,61	16,53
Conciarie, cuoio e calzature	180	7.017	39	54,96	2,14	4,01	32,59	4,38	20,91	27,91
Legno e mobili	191	5.997	31	60,88	3,43	2,45	50,07	6,73	14,52	40,29
Meccanica	107	11.001	103	37,72	6,34	3,27	35,06	1,49	50,91	26,85
Totale	706	37.367	53	48,18	4,09	2,82	40,41	4,62	24,71	27,37

Fonte: Indagine della Banca d'Italia sui distretti industriali. Dati riferiti al 1997.

Tabella 3 Modalità di internazionalizzazione nei distretti industriali per area geografica (quote percentuali)

Modalità	Nord		Centro		Sud		Totale	
	Si	No	Si	No	Si	No	Si	No
Utilizzo di immigrati (A)	33,1	66,9	19,9	80,1	1,3	98,7	20,5	79,5
Acquisto in subfornitura dall'estero (B)	20,3	79,7	6,0	94,0	7,8	92,2	11,5	88,5
Esportazioni (C)	78,9	21,1	61,1	38,9	66,2	33,8	68,6	31,4
Stabilimenti all'estero (D)	2,0	98,0	1,7	98,3	-	100,0	1,4	98,6
A+B	6,4	93,6	1,3	98,7	-	100,0	2,8	97,2
A+C	25,1	74,9	13,3	86,7	1,3	98,7	14,9	85,1
A+D	0,8	99,2	0,3	99,7	-	100,0	0,4	99,6
B+C	18,7	81,3	5,3	94,7	7,8	92,2	10,6	89,4
B+D	1,2	98,8	0,3	99,7	-	100,0	0,6	99,4
C+D	2,0	98,0	1,0	99,0	-	100,0	1,1	98,9
A+B+C	6,0	94,0	1,0	99,0	-	100,0	2,5	97,5
A+B+D	0,4	99,6	-	100,0	-	100,0	0,1	99,9
A+C+D	0,8	99,2	-	100,0	-	100,0	0,3	99,7
B+C+D	1,2	98,8	0,3	99,7	-	100,0	0,6	99,4
A+B+C+D	0,4	99,6	-	100,0	-	100,0	0,1	99,9

Fonte: Indagine della Banca d'Italia sui distretti industriali. Dati riferiti al 1997.

Nel Sud sono meno numerose le aziende che hanno dichiarato di acquistare in subfornitura dall'estero, ma una volta presa questa decisione, il fenomeno sembrerebbe incidere in misura rilevante (7,9 per cento del totale degli acquisti di beni e servizi). Tra i settori produttivi, l'incidenza più alta è nelle imprese del legno e mobile (6,7 per cento).

L'incidenza dei mercati esteri è più alta quando le imprese vendono in subfornitura. Su 399 imprese che dichiarano di effettuare produzioni di semilavorati per altre aziende, 135 lo fanno per l'estero (19,1 per cento del campione).

Tabella 4 Subfornitura nei distretti industriali (unità valori percentuali)

Voci	Imprese che acquistano in subfornitura		Imprese che vendono in subfornitura	
	n° imprese	sul totale	n° imprese	sul totale
Da e per il distretto	492	69,7	279	39,5
Da e per il resto d'Italia	259	36,7	261	37,0
Da e per l'estero	81	11,5	135	19,1
Totale (1)	546	77,3	399	56,5

Fonte: Indagine della Banca d'Italia sui distretti industriali. (1) Il totale è relativo a tutte le imprese che acquistano o vendono in subfornitura. Un'impresa può far ricorso contemporaneamente a una o più modalità di outsourcing.

Gli investimenti diretti all'estero rappresentano per le imprese distrettuali una scelta di internazionalizzazione ancora poco praticata. Solo 10 delle 706 aziende intervistate hanno infatti dichiarato di avere stabilimenti all'estero e appartengono alla classe dimensionale più elevata (100 addetti e oltre), dove la quota di addetti all'estero è pari al 6,9 per cento. Tale quota di addetti agli stabilimenti esteri è più alta nel settore del legno e mobile, minore nel cuoio e calzature.

Le imprese distrettuali che si avvalgono di extracomunitari sono 145 su 706, pari al 20,5 per cento del totale (tab. 3). L'incidenza è pari al 2,8 per cento dell'occupazione complessiva delle imprese intervistate (tab. 2). Sono rari i casi di inserimento in numero limitato. O le imprese decidono di non impiegare immigrati, o, se decidono di assumerne (in media 5 addetti nelle 145 imprese), l'incidenza sull'occupazione complessiva sale al 9,4 per cento. Sembrerebbero esserci delle economie nell'impiego congiunto di stranieri. Varie possono esserne le ragioni: costi fissi nella gestione di questo personale; vantaggi comparati nel processo di inserimento accumulati dalle aziende con precedenti esperienze di utilizzo di extracomunitari; facilità di inserimento dovuta al "tutoraggio" informale di connazionali già assunti; ruolo delle reti etniche nell'orientare la domanda e l'offerta di lavoro.

Gli extracomunitari hanno coperto quasi esclusivamente posizioni non qualificate. Raramente le aziende vi hanno fatto ricorso per le posizioni con maggiore contenuto professionale; per questi profili hanno attinto dal proprio Sistema locale del lavoro.

La disaggregazione geografica mostra un quadro assai diversificato. Il fenomeno è virtualmente assente nei distretti meridionali, dove, anche in conseguenza di tassi di disoccupazione largamente superiori alla media nazionale, la ricerca del personale è meno difficoltosa, specie per le aziende che domandano impieghi regolari. I valori più elevati si riscontrano nei distretti maturi: quelli delle calzature di Civitanova Marche (8,4 per cento dell'occupazione complessiva) e del mobile di Pesaro (5,3 per cento) nelle Marche, e quelli di Thiene (4,9 per cento) in Veneto, e di S. Croce sull'Arno (4,3 per cento) in Toscana. Nel Centro l'incidenza è leggermente più elevata che al Nord (3,8 contro 3,6 per cento).

5. L'analisi multivariata sulla propensione all'*international subcontracting*

In questo paragrafo viene proposta un'analisi econometrica, considerando il *subcontracting* estero come variabile dipendente¹⁰. L'esercizio si propone una finalità innanzitutto descrittiva; date le difficoltà che la struttura *cross section* dei dati frappone all'individuazione delle determinanti del *subcontracting*, l'analisi mira ad analizzare le caratteristiche delle aziende che vi fanno ricorso, controllando per le potenziali variabili esplicative disponibili.

Le variabili che la teoria ipotizza possano influire sulle decisioni di delocalizzazione sono sia *firm specific* (aspetti demografici e gestionali delle singole imprese) sia territoriali; tra queste ultime, dobbiamo annoverare le caratteristiche dei paesi di destinazione (fattori di attrazione) e quelle delle aree di provenienza (fattori di spinta). In considerazione della base dati utilizzata, l'analisi che segue si concentra sulle variabili *firm specific*, rese disponibili dall'Indagine della Banca d'Italia, e in secondo luogo sulle variabili territoriali, limitatamente alle condizioni del mercato del lavoro delle aree di originario insediamento.

Il modello stimato è il seguente:

$$p_{DELOC} = f(AREA, SETT, SIZE, AGE, DOMANDA, INNOV, QUO_EXTR, TASSOCC)$$

dove

p_{DELOC} è la probabilità di acquistare beni e servizi in subfornitura dall'estero (*subcontracting*);

¹⁰ In questo lavoro, l'analisi multivariata non riguarderà pertanto né la propensione a esportare né quella a effettuare investimenti diretti *green* o *brown field* all'estero. Nel primo caso, infatti, l'internazionalizzazione riguarda la fase di vendita del prodotto e non quella di realizzazione e richiederebbe un approccio teorico di tipo diverso; nel secondo caso, invece, il numero molto esiguo di imprese distrettuali che hanno dichiarato di avere stabilimenti all'estero impedisce valutazioni statisticamente robuste, nonostante il fenomeno non sia trascurabile in termini di numero di addetti (4,1 per cento del totale).

AREA è il vettore di *dummies* di area (Nord, Centro-Sud);

SETT è il vettore di *dummies* di settore (cuoio e calzature, tessile e abbigliamento, meccanica e legno-mobilità);

SIZE è il logaritmo del numero degli addetti dell'impresa;

AGE è il logaritmo dell'età dell'impresa (numero di anni trascorsi dalla fondazione del nucleo originario);

DOMANDA è un vettore di indicatori di stabilità e concentrazione della domanda;

INNOV è un vettore di variabili gestionali dell'impresa (propensione all'export, produzione di beni di consumo finale, utilizzo di servizi di progettazione e design, di pubblicità e ricerche di mercato);

QUO_EXTR è la quota di addetti di provenienza extracomunitaria;

TASSOCC è il tasso di occupazione nel SLL di riferimento.

La variabile dipendente si assume legata alle covariate da una relazione non lineare $P(y=1)=F(x'b)$, che in questo caso è espressa da una funzione logistica, del tipo:

$$\pi = \frac{\exp^{x'b}}{1 + \exp^{x'b}}$$

dove $x'b$ è la funzione lineare sottostante, in cui x' è il vettore riga delle variabili esplicative e b è il vettore dei parametri.

La propensione a delocalizzare dovrebbe essere positivamente correlata con la dimensione d'impresa perché le attività legate al *subcontracting* sono contraddistinte da economie di scala e dalla presenza di costi fissi irrecuperabili (Bugamelli et al., 2000; Federico, 2002).

Il segno del coefficiente dell'età dell'impresa, invece, non sarebbe univoco: un'impresa da tempo presente sul mercato potrebbe infatti aver maturato la capacità di competere sui mercati esteri in modo analogo alle realtà industriali di maggiori dimensioni; di contro, è ipotizzabile che un'impresa di recente costituzione possa ricercare nell'*international subcontracting* un vantaggio competitivo di costo rispetto alle realtà aziendali più consolidate.

Ci attendiamo inoltre che la propensione a delocalizzare sia positivamente correlata all'appartenenza a settori di tipo tradizionale, in cui l'esigenza di contenere i costi di produzione è verosimilmente maggiore.

Tra le variabili riconducibili alle condizioni della domanda, è stata inclusa anche la quota di fatturato destinata ai primi tre clienti. Le imprese con rapporti di mercato più esclusivi e concentrati dovrebbero delocalizzare in misura inferiore. Una tesi del genere è stata già utilizzata per spiegare il minore decentramento di alcuni servizi, meno mobili perché devono essere dislocati nelle vicinanze dei clienti (Pennings e Sleuwaegen, 2000). Rapporti più intensi ed esclusivi (*captive*) si caratterizzano, in questa prospettiva, per un elevato contenuto

di servizio, e devono perciò collocarsi, anche geograficamente, in prossimità della clientela (in genere la committenza); è presumibile, inoltre, che quest'ultima voglia disporre di un notevole grado di controllo sulle modalità di realizzazione dei beni ad essa destinati e che quindi l'impresa fornitrice sia indotta a delocalizzare in misura inferiore.

Per le variabili che in questo lavoro approssimano il grado di innovazione dell'impresa (c.d. *intangible assets*) il segno atteso è positivo. Pennings e Sleuwaegen (2000) e Federico (2002) hanno trovato che le imprese innovative delocalizzano più frequentemente, motivate da esigenze di contenimento dei costi, che stimolano a spostare all'estero le fasi a maggiore intensità del lavoro, trattenendo all'interno le attività a maggiore valore aggiunto.¹¹

L'*international subcontracting* sarebbe infine associato positivamente con la propensione all'export, nell'ipotesi che le vendite estere siano una fase iniziale nel contesto di un più ampio progetto di progressiva internazionalizzazione, che ha avvio con la commercializzazione e culmina con la produzione.

Tabella 5 Variabilità spiegata dal modello logit e criteri di convergenza

Voci	Senza dummy area	Senza dimensione	Senza dummy settore	Senza variabili sulla domanda	Senza intangible assets	Senza tasso di occupazione	Totale
Likelihood ratio Chi-Square	73,2	78,0	82,4	81,9	81,3	90,0	90,0
Akaike criterion	430,5	425,8	417,3	422,6	420,7	413,7	415,7
<i>Numero dei parametri</i>	15	15	13	13	13	15	16
Likelihood ratio index	0,155	0,165	0,174	0,171	0,171	0,190	0,190

Fonte: elaborazioni su dati dell'Indagine della Banca d'Italia sui distretti industriali.

Il modello proposto spiega il 19 per cento della variabilità complessiva, espressa in termini di *likelihood ratio index* (LRI), noto anche come *pseudo R-square*¹². Nella tab. 5 viene riportato il LRI calcolato omettendo le singole variabili esplicative una per volta, per valutare il contributo che ognuna di esse fornisce alla spiegazione del fenomeno. Rispetto al modello che include tutte le variabili considerate, la *dummy area*, come era facile aspettarsi, aggiunge circa un 40 per cento in più alla parte spiegata della variabilità il contributo della dimensione, del

¹¹ In letteratura vengono presentate alcune evidenze che il possesso di capitale c.d. *knowledge based* (capacità di gestione e organizzazione di specifiche attività promozionali, ma soprattutto proprietà di brevetti di elevato valore di mercato) possa rendere più facile "spostare" geograficamente l'attività produttiva rispetto al caso di dotazione di capitale prevalentemente fisico, con un effetto positivo sulla probabilità di installare direttamente impianti produttivi nella località di interesse a scapito dell'opzione alternativa di stipulare semplici accordi di produzione.

¹² Esso è uguale al complemento all'unità del rapporto tra il logaritmo della funzione di verosimiglianza del modello con tutte le variabili e il logaritmo della funzione di verosimiglianza del modello con la sola intercetta.

settore e dell'indicatore di stabilità della domanda è pressoché analogo. Scarsa è infine la quota di variabilità spiegata dall'età dell'impresa.

Nella tab. 6 vengono riportati i parametri e gli effetti marginali che risultano dalle stime logit.¹³ La *dummy* area risulta molto significativa, mostrando che la probabilità di acquistare in subfornitura dall'estero è più elevata nei distretti del Nord.

Le *dummies* settoriali risultano significative. In generale, le imprese operanti nel settore del cuoio e calzature manifestano una propensione alla delocalizzazione significativamente più alta degli altri componenti; correggendo per una *dummy* che identifica la produzione di beni di consumo, la probabilità per il settore della meccanica – dove vengono prodotti in prevalenza beni di investimento o intermedi – risulta più bassa ma non in modo sufficientemente significativo.

L'effetto della dimensione risulta altamente significativo e il segno rispondente a quello atteso. Avere 10 addetti in più accresce la probabilità di delocalizzare all'estero di 4 punti percentuali, suggerendo che anche sull'*international subcontracting*, e non solo sugli investimenti diretti, influisce la capacità di sostenere alcuni costi fissi irrecuperabili (*sunk costs*) dell'internazionalizzazione. L'età ha invece un coefficiente negativo e significativo al 10 per cento; un'impresa di 10 anni più vecchia avrebbe una propensione a stipulare accordi di produzione più bassa di 4 punti percentuali.

Tra le variabili riferite alle caratteristiche della domanda, la quota di fatturato destinata ai primi tre clienti assume il segno negativo atteso ed è altamente significativa. Per controllare se la concentrazione del fatturato non indica piuttosto una maggiore propensione alla delocalizzazione passiva, è stata inserita nel modello anche la *dummy* *VEND_SUB*, che assume valore 1 se l'impresa produce e vende beni in subfornitura, 0 altrimenti. La quota dei primi tre clienti mantiene un coefficiente significativamente diverso da zero: un suo incremento di dieci punti percentuali riduce infatti la probabilità di delocalizzare del 2 per cento.

La produzione di beni di consumo e l'utilizzo di servizi di progettazione e design del prodotto hanno entrambi un effetto positivo sulla variabile dipendente. La significatività aumenta se le

¹³ Nei modelli non lineari l'effetto marginale non coincide con il coefficiente della variabile stimata. In un modello probit o logit, esso è infatti pari al prodotto del coefficiente \mathbf{b} e della funzione di densità (derivata della funzione di distribuzione). In formula: $\mathbf{d}P(y=1)/\mathbf{d}x = \mathbf{d}F(x'\mathbf{b})/\mathbf{d}x = f(x'\mathbf{b})\mathbf{b}$. Nel caso della logit in particolare, la funzione di distribuzione è $\pi = \frac{\exp x'\mathbf{b}}{1 + \exp x'\mathbf{b}}$, e quindi l'effetto marginale è uguale a $\mathbf{d} \frac{\exp x'\mathbf{b}}{1 + \exp x'\mathbf{b}} / \mathbf{d}x$. In

questo lavoro la funzione di densità è stata valutata alla media campionaria delle covariate continue; nel caso delle covariate binarie, l'effetto marginale è stato considerato come differenza della funzione di densità nei casi $x=1$ e $x=0$.

due componenti vengono considerate congiuntamente. La probabilità di delocalizzare è perciò significativamente più alta (17-18 punti percentuali in più) in presenza di un'impresa che progetta, sviluppa e produce direttamente beni di consumo. Questo fornisce supporto alla tesi che le imprese più competitive e innovative tendano a spostare all'estero le fasi di lavorazione più *labour-intensive*, trattenendo in loco le fasi a maggiore valore aggiunto.

Tabella 6 Regressione logistica con variabile dipendente: acquisti in subfornitura dall'estero

Variabili indipendenti e Statistiche	Valore stimato	Effetto marginale
Intercetta	-3,37 *	-
Nord	1,85 ***	0,225
Tessile e abbigliamento	-1,07 **	-0,155
Meccanica	-0,88	-0,133
Legno e mobili	-1,25 ***	-0,174
Dimensione dell'impresa	0,44 ***	0,005
Età dell'impresa	-0,33 *	-0,006
Quota del fatturato dei clienti abituali	-0,23	-0,001
Vendita di beni in subfornitura	0,16	0,039
Quota del fatturato dei primi tre clienti	-1,85 ***	-0,002
Produzione di beni di consumo finale	0,61 *	0,135
Utilizzo di servizi di progettazione e design	1,11 **	0,221
Utilizzo di servizi di pubblicità e marketing	-0,12	-0,029
Quota di addetti extracomunitari sul totale	-3,35	0,009
Propensione all'esportazione	0,76 *	0,012
Tasso di occupazione nel SLL di riferimento	-0,08	0,010
Likelihood ratio index (LRI)	0,190	
Likelihood ratio Chi-Square	90,044 ***	
p.m.:		
Numero osservazioni	653	
di cui: imprese che delocalizzano	77	
imprese che non delocalizzano	576	

Fonte: elaborazioni su dati tratti dall'Indagine della Banca d'Italia sui distretti industriali.
Tre asterischi indicano una significatività all'1 per cento, due asterischi al 5 per cento, un asterisco al 10 per cento.

Il segno positivo mostrato dalla propensione all'esportazione (con una significatività al 10 per cento) supporterebbe la tesi che considera il commercio estero il primo passo del processo di internazionalizzazione, seguito solo in un secondo momento dalla scelta di produrvi o

stipulare accordi di collaborazione tecnica.

Non si è trovata evidenza che le condizioni del mercato locale del lavoro incidano sulla delocalizzazione: il tasso di occupazione nel SLL di riferimento, infatti, non è risultato significativo. La quota di manodopera straniera entra nella regressione con il segno negativo, ma non significativo; questo risultato suggerirebbe che la scelta di delocalizzare e quella di assumere immigrati siano tra loro indipendenti.

5. L'analisi multivariata sulla propensione all'impiego di immigrati

L'indagine sui distretti industriali condotta dalla Banca d'Italia consente di testare l'effetto delle variabili esplicative considerate anche sulla probabilità di impiegare manodopera immigrata.

Il modello stimato è il seguente:

$$p_{IMMIG} = f(AREA, SETT, SIZE, AGE, DOMANDA, INNOV, QUOT_SUB, TASSOCC)$$

Si sono inserite anche le variabili (QUOT_SUB) che misurano le quote di acquisti di beni e servizi effettuati in subfornitura (nel complesso o solo all'estero).

Per quanto riguarda la relazione tra utilizzo di immigrati e indicatori di propensione all'innovazione e competitività il segno atteso è a priori incerto. Alcuni studi hanno mostrato che gli immigrati operano in comparti dove è più difficile innovare o delocalizzare per ridurre il costo del lavoro e la strada prescelta sarebbe perciò quella della "informalizzazione" del lavoro, spesso in nero e svolto da immigrati; questa situazione sarebbe più diffusa in alcune attività agricole e terziarie (Reyneri, 1996).

Per l'industria, invece, si è più frequentemente sostenuto che il lavoro straniero non spiazzerebbe l'innovazione tecnologica, ma anzi sarebbero proprio le innovazioni tecnologiche a generare oltre a fabbisogni di professionalità elevate anche necessità di manodopera generica, che non incontra i favori dei giovani del luogo. Questo contributo dell'offerta di lavoro extracomunitaria ai processi di innovazione e modernizzazione è stato riscontrato in studi riferiti a singole regioni italiane (Ambrosini, 1992).

Tuttavia i test di questa tesi sono più agevoli con riferimento alle aziende verticalmente integrate e non possono essere acriticamente replicati per le PMI distrettuali. All'interno dei distretti industriali, infatti, trovare che gli immigrati siano più diffusi nelle aziende meno innovatrici non escluderebbe che queste stesse aziende siano inserite all'interno di una catena del valore "governata" da aziende a più elevata capacità di innovazione. Inoltre, la nostra base dati include solo le aziende appartenenti ai settori tradizionali del *Made in Italy*, per cui la propensione all'innovazione e la disponibilità di *intangible assets* non è riferita ai settori a

maggior contenuto tecnologico.

La varianza spiegata dal modello proposto supera il 25 per cento. Contrariamente alla propensione all'acquisto in subfornitura dall'estero, il tasso di occupazione nel SLL di riferimento mostra un'elevata capacità esplicativa (tab. 7).

Tabella 7 Variabilità spiegata dal modello logit e criteri di convergenza

Voci	Senza dummy area	Senza dimensione	Senza dummy settore	Senza variabili sulla domanda	Senza intangibile assets	Senza tasso di occupazione	Totale
Likelihood ratio Chi-Square	165,6	144,3	138,9	169,2	157,3	134,7	171,6
Akaike criterion	536,4	558,6	559,0	548,3	552,9	567,2	532,3
<i>Numero dei parametri</i>	15	15	13	13	13	15	16
Likelihood ratio index	0,246	0,214	0,207	0,245	0,230	0,201	0,255

Fonte: elaborazioni su dati dell'Indagine della Banca d'Italia sui distretti industriali.

I risultati delle stime suggeriscono, anche in questo caso, una discreta significatività della *dummy* di area. Le imprese operanti nei distretti del Nord Italia manifestano una propensione ad assumere immigrati superiore al resto del paese di circa 10 punti percentuali (tab. 8).

Le *dummies* di settore risultano significative: la probabilità di assumere immigrati è più alta nel legno e mobile e nel cuoio e calzature. La dimensione appare ovviamente rilevante, con un segno positivo. Il coefficiente relativo all'età non è significativamente diverso da zero.

Rispetto alla scelta di delocalizzare, non appaiono rilevanti le variabili relative alla domanda. Risulta altamente significativo il fatto che l'impresa produca beni di consumo. Il segno è negativo: produrre per il mercato finale comporta una riduzione di 12-13 punti percentuali della probabilità di impiegare extracomunitari. Anche l'utilizzo di *intangibile assets* riduce la probabilità di assumere extracomunitari. La propensione all'export non è risultata significativa. Nel complesso, non si è perciò trovato evidenza di una maggiore propensione ad avvalersi di lavoratori stranieri da parte delle aziende che, nel contesto distrettuale, possono essere definite leader.

Le condizioni del mercato del lavoro nel SLL di riferimento hanno un effetto molto consistente e significativo. Il tasso di occupazione è la variabile che fornisce il maggior contributo alla spiegazione del fenomeno: un aumento di un punto percentuale fa infatti salire la probabilità di impiegare immigrati di oltre il 2 per cento.

Tabella 8 Regressione logistica con variabile dipendente: utilizzo di manodopera extracomunitaria

Variabili indipendenti e Statistiche	Logit 1		Logit 2	
	Valore stimato	Effetto marginale	Valore stimato	Effetto marginale
Intercetta	-16,52 ***	-	-17,86 ***	-
Nord	0,89 **	0,098	0,90 **	0,101
Cuoio e calzature	1,90 ***	0,182	2,46 ***	0,233
Meccanica	0,41	0,020	0,76 *	0,033
Legno e mobili	1,97 ***	0,193	2,26 ***	0,199
Dimensione dell'impresa	0,56 ***	0,002	0,56 ***	0,002
Età dell'impresa	0,19	0,001	0,19	0,001
Quota del fatturato dei clienti abituali	-0,42	0,000	-0,58	0,000
Vendita di beni in subfornitura	0,58 **	0,025	0,51 *	0,017
Quota del fatturato dei primi tre clienti	0,72	0,000	0,94 *	0,000
Produzione di beni di consumo finale	-1,07 ***	-0,136	-0,89 ***	-0,099
Utilizzo di servizi di progettazione e design	-0,47	-0,049	-0,48	-0,046
Utilizzo di servizi di pubblicità e marketing	0,34	0,017	0,36	0,013
Quota di acquisti in subfornitura	-0,63 *	-0,002		
Quota di acquisti in subfornitura dall'estero			-1,02	0,006
Propensione all'esportazione	0,33	-0,002	0,14	0,006
Tasso di occupazione nel SLL di riferimento	25,00 ***	0,022	26,66 ***	0,031
Likelihood ratio index (LRI)	0,255		0,257	
Likelihood ratio Chi-Square	171,615 ***		159,223 ***	
p.m.:				
Numero osservazioni	661		661	
di cui: imprese che impiegano immigrati	136		136	
imprese che non impiegano immigrati	525		525	

Fonte: elaborazioni su dati tratti dall'Indagine della Banca d'Italia sui distretti industriali.
Tre asterischi indicano una significatività all'1 per cento, due asterischi al 5 per cento, un asterisco al 10 per cento.

Il coefficiente della variabile *QUOT_SUB* ha un segno debolmente negativo; se si utilizza la quota di acquisti in subfornitura solo dall'estero, essa non risulta statisticamente significativa. Anche da questa analisi, come dalla precedente (cfr. par. 4), non trova conforto né l'ipotesi di complementarità né quella di sostituibilità tra assunzione di immigrati e *subcontracting*. L'ipotesi di complementarità o di sostituibilità delle due opzioni può essere testata mediante una tavola tetracorica 2x2 (cfr. tab. 9). In presenza di scelte complementari avremo:

$$n_{1,1} \times n_{2,2} > n_{2,1} \times n_{1,2}$$

e viceversa nell'ipotesi di scelte alternative.

L'odd's ratio, definito come:

$$n_{1,1} \times n_{2,2} / n_{2,1} \times n_{1,2}$$

è una statistica che consente di discriminare le due situazioni. Si ha complementarità quando l'odd's ratio è > 1 e sostituibilità se esso è < 1 .

Tabella 9 Frequenze di casi concordanti e discordanti (unità e quote percentuali)

	Imprese che impiegano extracomunitari		Imprese che non impiegano extracomunitari		Totale
Imprese che delocalizzano	$n_{1,1}$	20 0,028	$n_{1,2}$	61 0,087	81 0,115
Imprese che non delocalizzano	$n_{2,1}$	125 0,177	$n_{2,1}$	500 0,708	625 0,885
Totale		145 0,205		561 0,795	706 1,000
		value	95% Confidence limits		
Case control value (odds ratio)		1,31	0,76		2,25

L'odd's ratio ottenuto non è statisticamente diverso da 1 (tab. 9). All'alta frequenza di casi in cui l'impresa non sceglie nessuna delle due opzioni si contrappone infatti l'esiguo numero di casi in cui entrambe vengono effettuate, abbassando il valore dell'odd's ratio a livelli statisticamente non significativi. I dati a disposizione suggeriscono pertanto un rapporto di sostanziale indipendenza e non consentono di affermare né che la delocalizzazione produttiva e l'impiego di extracomunitari siano complementari, né che siano sostituti.

6. Conclusioni

In questo lavoro si è condotta un'analisi empirica sulle modalità di internazionalizzazione delle imprese dei distretti industriali, avvalendosi di dati a livello di impresa tratti da un'Indagine condotta dalla Banca d'Italia su un campione di circa 700 aziende.

Tra le imprese del campione, sono rari i casi di investimenti diretti all'estero, mentre più diffusa è la delocalizzazione mediante subforniture affidate a imprese estere (*subcontracting*). Sebbene non possa essere considerata una modalità di internazionalizzazione in senso stretto, anche l'impiego di manodopera straniera è stato oggetto di analisi, soprattutto al fine di evidenziarne eventuali rapporti di complementarità/sostituzione con la delocalizzazione.

Le scelte di delocalizzazione mediante *subcontracting* e di assunzione di immigrati sembrerebbero tra loro indipendenti e riconducibili a fattori differenti.

L'utilizzo di manodopera straniera è più intenso nelle aree dove si manifestano difficoltà di reperimento di manodopera; l'utilizzo non è circoscritto alle aziende leader.

La delocalizzazione, invece, sarebbe influenzata solo marginalmente dalle condizioni del mercato del lavoro locale. Essa è legata a fattori *firm specific*; delocalizzano maggiormente le aziende leader più innovative, al fine di ridurre il costo del lavoro realizzando all'estero le fasi a minore valore aggiunto.

Riferimenti bibliografici

- Ambrosini M. (1992), Il lavoro degli immigrati. Analisi del caso lombardo, *Studi Emigrazione*, n. 29.
- Baldone S., Sdogati F. e Tajoli L. (2002), Frammentazione internazionale della produzione e crescita, in Cucculelli M. e Mazzoni R. (a cura di), *Risorse e competitività*, Franco Angeli, Roma.
- Balcer G. (1997), International relocation strategies by Italian firms, in Buckley P. e Mucchielli J., *Multinational firms and international relocation*, Edward Edgar Publishing, Cheltenham.
- Barba Navaretti G. B., Falzoni A. e Turrini A. (1999), *L'impatto della delocalizzazione nelle imprese italiane del tessile-abbigliamento e della meccanica*, Centro Studi Luca d'Agliano, Milano.
- Belussi F. (2003), *The changing governance of IDS: the entry of multinationals in local nets. The case of Montebelluna*, paper presentato alla DRUID Summer Conference, Copenhagen.
- Brusco S. e Paba S. (1997), Per una storia dei distretti industriali italiani dal secondo dopoguerra agli anni novanta, in F. Barca (a cura di), *Storia del capitalismo italiano dal dopoguerra a oggi*, Donzelli, Roma.
- Bugamelli M., Cipollone P. e Infante L. (2000), L'internazionalizzazione delle imprese negli anni '90, *Rivista Italiana degli Economisti*, n. 3, 2000.
- Cavaliere A. (1995), *L'internazionalizzazione del processo produttivo nei sistemi locali di piccola impresa in Toscana*, Franco Angeli, Milano.
- Centro Studi Unioncamere - Assocamere Estero (2002), *Internazionalizzazione, imprese e territorio*, Il Rapporto, Roma.
- Corò G. (2000), La delocalizzazione: minaccia, necessità o opportunità?, *Rapporto Fondazione Nord Est 2000*.
- Corò G. e Grandinetti R. (1999), Strategie di delocalizzazione e processi evolutivi nei distretti industriali italiani, *L'Industria*, n. 4, 1999.
- Federico S. (2002), *Producing abroad: evidence from Italy*, Banca d'Italia, mimeo.
- Ferragina A. e Quintieri B. (2002), I processi di frammentazione produttiva dell'Italia verso l'area mediterranea e l'Est europeo, in Galli G. e Paganetto L. (a cura di), *La competitività dell'Italia*, Centro Studi Confindustria, Il Sole 24 Ore, Milano.
- Grandinetti R. e Rullani E. (1996), *Impresa transnazionale ed economia globale*, La Nuova Italia Scientifica, Roma.
- Gregori G. (1996), *L'impresa distrettuale calzaturiera in una prospettiva internazionale*, Giappichelli, Torino.
- Gubitta P. e Pierobon F. (1999), Sviluppo locale, figure professionali e fabbisogni formativi: il caso di Montecchio Maggiore, in *Economia e Società Regionale*, n. 1-2.
- Jones R. e Kierzkowsky (1997), Globalization and the consequences of international

fragmentation, in Dornbusch R., Clavo G. e Obsfeld M. (a cura di), *Money, factor mobility and trade*, MIT Press, Cambridge.

Mariotti I. (2003), Le strategie di delocalizzazione delle imprese del Nord est nei Paesi dell'Europa sud orientale: reti lunghe o fabbriche con le ruote?, in *Rapporto ICE*, Roma.

Micucci G. (2003), L'utilizzo e l'outsourcing dei servizi alle imprese nei distretti industriali, *Rivista di Politica Economica*, n. 3-4.

Onida F. (2001), IDE: su cosa fare ricerca?, *Economia e Politica industriale*, n. 111.

Pennings E. e Sleuwaegen L. (2000), International relocation: firm and industry determinants, *Economics Letters*, n. 67.

Reyneri , *Sociologia del mercato del lavoro*, Il Mulino, Bologna, 1996.

Santini L. (2001), *Gli effetti della globalizzazione sulle strutture territoriali locali. Conseguenze sulle scelte localizzative delle imprese laziali e abruzzesi e sulle politiche territoriali*, paper presentato alla XXII Conferenza Italiana di Scienze Regionali, Venezia.

Schiattarella R. (1999), La delocalizzazione internazionale: problemi di definizione e di misurazione, *Economia e Politica Industriale*, n.103, il Mulino, Bologna.

Signorini L. F. (2000), a cura di, *Lo sviluppo locale*, Meridiana Libri, Corigliano Calabro (CS).

Tamberi M. (1999), Competitività crescita e localizzazione in un settore tradizionale, *L'Industria*, n. 1.

Viesti G. (2002), *I vicini sono tornati. Italia, Adriatico, Balcani*, Laterza, Bari.