

- Mariotti S., Mutinelli M., 2001, "La formazione di gruppi multinazionali nei distretti: interpretazioni generali ed evidenze empiriche per il caso della meccanica italiana", in Brioschi F., Cainelli G. (cura di), *Diffusione e caratteristiche dei gruppi di piccole e medie imprese nelle aree distrettuali*, Giuffrè Editore, pp. 239-254.
- Mariotti S., Mutinelli M., 2002, L'internazionalizzazione della produzione: un confronto tra Italia e principali Paesi industrializzati, in Galli G., Paganetto L., (a cura di), *La competitività dell'Italia. Le imprese*, Il Sole 24 Ore, Milano, pp. 239-274.
- Mariotti S., Mutinelli M., 2003, "La multinazionalizzazione attiva e passiva dell'Italia", *Economia e politica industriale*, n. 117, pp. 130-157.
- Mariotti S., Piscitello L., 1995, "Information costs and location of FDI's within the host country: empirical evidence from Italy", *International Journal of Business Studies*, vol. 26, n. 4, pp. 815-841.
- Mariotti S., Piscitello L., Sgobbi F., 2003, *La diffusione delle tecnologie di rete presso le PMI distrettuali italiane: l'impatto delle caratteristiche di impresa e di contesto*, Conferenza Nazionale su "Internazionalizzazione dei distretti", ICE, 20-21 marzo, Roma.
- Menghinello S., 2003, *Dimensione locale e competitività sui mercati internazionali: il contributo dei sistemi locali di PMI alle esportazioni nazionali*, Conferenza Nazionale su "Internazionalizzazione dei distretti", ICE, 20-21 marzo, Roma.
- Moussanet M., Paolazzi L., a cura di, 1992, *Gioielli, bambole, coltelli. Viaggio de Il Sole 24 Ore nei distretti produttivi italiani*, Il Sole 24 Ore, Milano.
- Onida F., 1999, "Quali prospettive per il modello di specializzazione dell'Italia?", *Economia italiana*, n. 3, pp. 573-629.
- Porter M., 1990, *The Competitive Advantage of Nations*, McMillan, Londra.
- Pyke F., Becattini G., Sengenberger W., eds., 1990, *Industrial Districts and Inter-firm Cooperation in Italy*, International Labour Office, Geneva.
- Ragazzi E., 2003, *Modelli di diffusione delle ICT nei distretti industriali. Il ruolo delle imprese leader*, Conferenza Nazionale su "Internazionalizzazione dei distretti", ICE, 20-21 marzo, Roma.
- Vaccà S., Cozzi G., 2002, "Le imprese transnazionali come possibili veicoli di sviluppo economico nell'era della globalizzazione", *Economia e politica industriale*, n. 113, pp. 5-18.
- Viesti G., 2003, *Distretti industriali e agglomerazioni territoriali in Italia. Lo stato delle conoscenze e i problemi di ricerca*, Conferenza Nazionale su "Internazionalizzazione dei distretti", ICE, 20-21 marzo, Roma.
- Viesti G., 2000, *Come nascono i distretti industriali*, Laterza, Bari.

Osservatorio sull'internazionalizzazione delle imprese

ESPORTARE O INVESTIRE ALL'ESTERO? ALCUNE RIFLESSIONI SULLE DETERMINANTI DELLE SCELTE DI INTERNAZIONALIZZAZIONE DELLE IMPRESE

Anna M. Falzoni*

La dimensione internazionale dell'attività delle imprese è andata assumendo sempre maggiore importanza negli ultimi decenni. Da un lato le imprese per crescere, ed in molti casi anche solo per sopravvivere, hanno bisogno di mercati sempre più ampi dove vendere i loro prodotti e devono quindi trovare il modo migliore per raggiungere i consumatori nei diversi paesi. Dall'altro lato, affinché i prodotti siano competitivi sui mercati internazionali, devono adottare modalità di produzione (integrata e non) e trovare canali di approvvigionamento di input e beni intermedi tali da minimizzare i costi e nel contempo assicurare qualità, design, riconoscibilità del prodotto. Di fronte a questa pluralità di obiettivi le imprese combinano modalità di internazionalizzazione complesse e diversificate, dove transazioni di mercato convivono con forme di presenza diretta sui mercati esteri.

Sistematizzare questo complesso di strategie in un unico schema di analisi risulta sempre più difficile. La letteratura recente, sia teorica che empirica, si è di fatto concentrata sullo studio di alcuni dei *trade-off* che l'impresa si trova ad affrontare nelle scelte di internazionalizzazione. Sia pur in prima approssimazione, si può affermare che sono due le più importanti direzioni di indagine, quella attinente la localizzazione e quella relativa alle forme di controllo delle attività dell'impresa. In relazione alla localizzazione, il problema si pone in termini di *trade-off* tra vicinanza ai mercati di sbocco (o di approvvigionamento) e concentrazione della produzione per sfruttare eventuali economie di scala. In merito alle forme di controllo, l'alternativa è tra centralizzazione all'interno dell'impresa e decentramento o delega di alcune funzioni/attività all'esterno.

Come è evidente, queste direzioni di ricerca evocano un comune e ormai consolidato schema di riferimento per studiare le strategie di internazionaliz-

* Università degli Studi di Bergamo e CESPRI - Università Bocconi.

zazione delle imprese che è rappresentato dal cosiddetto paradigma OLI (*Ownership, Location and Internalisation*) di Dunning (1977, 1981). Secondo il paradigma OLI, l'impresa sceglie la strategia di internazionalizzazione tenendo congiuntamente in considerazione l'importanza dei suoi vantaggi proprietari in termini di tecnologia di processo o di prodotto, reputazione, immagine, marchio (*Ownership*); la convenienza a localizzare il processo produttivo (o alcuni fasi di esso) in un paese diverso da quello di origine (*Location*); l'opportunità di mantenere il controllo completo sulle proprie attività anche quando localizzate in paesi diversi da quello di origine oppure di esternalizzare alcune funzioni affidandosi a transazioni di mercato (*Internalisation*).

La letteratura recente ha riconosciuto l'importanza di questi elementi, sviluppando un quadro teorico analiticamente coerente per studiare la relazione tra *Ownership* e *Location* da una parte e l'*Internalisation* dall'altra. Una sintesi recente dei lavori teorici ed empirici che si sono sviluppati lungo la prima direzione di ricerca è raccolta e sistematizzata in un corpus unitario nel volume di Markusen (2002)¹. La seconda direzione di ricerca è relativamente più recente ed ha trovato sviluppo principalmente nei lavori di Grossman e Helpman (2002 e 2003).

L'obiettivo di questo contributo è quello di presentare brevemente queste direzioni di ricerca, con particolare attenzione ai risultati empirici che hanno cercato di testarne la validità.

1. Vicinanza ai mercati o concentrazione delle attività nel paese d'origine?

Come si è accennato, il primo filone di ricerca che passeremo in rassegna è quello che si concentra sui primi due elementi del paradigma OLI, vale a dire *Ownership* e *Location*. In questo ambito vengono infatti tralasciate le problematiche relative alle forme di controllo e all'*internalisation*.

Il possesso di vantaggi proprietari da parte dell'impresa, sintetizzati da Markusen nel concetto di *knowledge capital*, è il prerequisito affinché una strategia di internazionalizzazione tramite investimenti diretti esteri (IDE) sia preferibile a transazioni di mercato (sia nella forma dell'esportazione che nella forma dell'approvvigionamento di input e beni intermedi attraverso il mercato). Se lo *knowledge capital* è importante, l'impresa che frammenta geograficamente la sua presenza sui mercati internazionali può infatti sfruttare le cosiddette "economie di scala multi-impianto". Questo tipo di economie di scala deriva dal fatto che l'impresa non ha la necessità di duplicare in tutte le localizzazioni gli investimenti in assets intangibili, quali R&S, brevetti, marchi, ecc. Questi assets hanno infatti il carattere di bene pubblico all'interno del-

1. La sintesi presentata in Markusen (2002) incorpora numerosi contributi precedenti sia dello stesso Markusen, che congiunti con altri autori (ad es. Markusen e Venables, 1998), che di altri autori che hanno da diverse angolature studiato gli stessi temi (tra gli altri Brainard, 1997; Helpman, 1984 e 1985, ecc.).

l'impresa e i loro servizi possono essere trasferiti a bassi costi alle partecipate in paesi diversi.

La possibilità di sfruttare economie di scala multi-impianto è una condizione necessaria, ma non sufficiente perché l'impresa decida di realizzare un IDE. Nello scegliere tra modalità di internazionalizzazione altri fattori giocano un ruolo cruciale: le economie di scala a livello di singolo impianto, i costi di commercio, l'intensità fattoriale relativa dei prodotti, la dimensione o il tasso di crescita dei mercati di sbocco e così via. Questi fattori inoltre possono incentivare o disincentivare la scelta di intraprendere un IDE a seconda della tipologia di investimento. Da questo punto di vista la maggior parte della letteratura distingue tra IDE orizzontali e IDE verticali. Gli IDE orizzontali, principalmente motivati dall'esigenza di avvicinarsi ai mercati di sbocco, consistono nel duplicare in un paese estero tutte le attività svolte dalla casamadre o una parte di esse (ad esempio una stessa fase come l'assemblaggio di un prodotto finale). Questo tipo di IDE è tanto più probabile quanto più alti sono i costi di trasporto e grandi o a rapida crescita i mercati di destinazione e tanto meno rilevanti sono le economie di scala a livello d'impianto. Gli IDE verticali invece, principalmente motivati da differenze tra paesi nelle dotazioni e nei prezzi dei fattori produttivi, consistono nel trasferimento di una o più fasi del processo produttivo in un paese diverso da quello della casamadre. In questo caso la probabilità di vedere IDE verticali sarà tanto maggiore quanto più rilevante è la differenza di intensità fattoriali nei diversi stadi di produzione e quanto meno rilevante è l'impatto dei costi di trasporto e delle barriere al commercio internazionale (visto che il prodotto, nei diversi stadi di lavorazione, deve essere trasferito dalla casamadre alle partecipate e viceversa).

È opportuno sottolineare qui che la distinzione tra IDE orizzontali e verticali può risultare insoddisfacente sia da un punto di vista concettuale che da un punto di vista empirico. Che elementi dell'una e dell'altra categoria possono essere presenti contemporaneamente e possono quindi rendere più difficile l'individuazione dei fattori che guidano la scelta di internazionalizzazione dell'impresa è evidente. Ciò viene anche mostrato nel recente contributo di Yeaple (2003) che in un modello a tre paesi formalizza l'esistenza di strategie di integrazione complessa, che implicano integrazione di tipo verticale verso alcuni paesi e orizzontale verso altri. E inoltre estremamente difficoltoso, da un punto di vista empirico, distinguere tra IDE orizzontali e IDE verticali, in primo luogo per la difficoltà a reperire dati adeguati. Finora l'impressione che gli IDE fossero prevalentemente orizzontali derivava dalla constatazione che essi erano principalmente realizzati tra paesi industrializzati, quindi paesi relativamente simili dal punto di vista delle dotazioni fattoriali e importanti come mercati di sbocco. Alcuni lavori empirici recenti hanno però mostrato la rilevanza degli IDE verticali (si vedano Hanson *et al.*, 2003 e Braconier *et al.*, 2002).

Tornando all'analisi della scelta di localizzazione dell'impresa tra concentrazione delle attività nel paese d'origine e prossimità ai mercati, la letteratura empirica ha concentrato l'attenzione principalmente su tre categorie di deter-

minanti: d'impresa, di settore e di paese². Le domande a cui si è cercato di dare risposta sono state infatti: quali imprese (appartenenti a quali settori) è più probabile diventino multinazionali? In quali paesi è più probabile investano?

Determinanti a livello d'impresa e di settore

Per quanto riguarda le determinanti a livello d'impresa e di settore, i lavori empirici hanno posto l'attenzione sulle economie di scala a livello multi-impianto (che secondo lo *knowledge capital model* dovrebbero essere correlate positivamente all'attività di investimento all'estero) e su quelle a livello di singolo impianto (che dovrebbero essere correlate negativamente, disincentivando la dispersione dell'attività produttiva in più localizzazioni).

I lavori che hanno posto in relazione i fattori che danno origine alle economie di scala multi-impianto (come gli investimenti in R&S o in pubblicità, ecc.) con la probabilità che un'impresa (o un settore) intraprenda investimenti diretti all'estero hanno generalmente trovato riscontri positivi (si vedano ad esempio Brainard (1997) che usa dati a livello settoriale per gli Stati Uniti e Norbiäck (2001) che usa dati a livello d'impresa per la Svezia)³. Testare il ruolo giocato dalle economie di scala multi-impianto e da quelle a livello di singolo impianto nel determinare quanto un'impresa o un settore operano attraverso filiali estere risulta più complesso. In primo luogo perché è difficile trovare una misura adeguata dei due tipi di economie di scala⁴, in secondo luogo perché l'esistenza di elevate economie di scala a livello d'impianto può incentivare la concentrazione della produzione indipendentemente dalla localizzazione, vale a dire non necessariamente nel paese della casamadre. Un recente lavoro di Hanson *et al.* (2001), basato su dati statunitensi, mostra proprio come, nei settori dove le economie di scala a livello d'impianto sono importanti, le filiali di multinazionali americane tendono ad esportare quote significative della loro produzione. Ekholm *et al.* (2003) definiscono gli investimenti con queste caratteristiche "export-platform FDI", investimenti in un paese estero la cui produzione viene venduta su mercati terzi, diversi da quello di localizzazione e da quello della casamadre. Questo tipo di investimenti presenta sia elementi degli IDE orizzontali che di quelli verticali, infatti la produzione è spesso finalizzata a servire un ampio mercato integrato, ma la localizzazione in una regione specifica è motivata da vantaggi in termini di costi di produzione, come negli IDE verticali. Ne sono esempi gli investimenti statunitensi in Irlanda per servire l'intero mercato europeo o gli IDE di imprese europee in Messico per esportare in tutta l'area NAFTA.

2. Per una rassegna estesa e aggiornata della letteratura empirica sulle determinanti degli IDE si veda Barba Navarretti, Venables *et al.* (2003), capitolo 6.

3. Per una rassegna dei lavori precedenti su questi temi si veda Pearce *et al.* (1992).

4. Brainard (1997), ad esempio, utilizza il numero di lavoratori non qualificati nello stabilimento mediano come proxy delle economie di scala a livello d'impianto in un determinato settore e il numero medio di lavoratori qualificati di un'impresa statunitense come proxy delle economie di scala a livello d'impresa (o multi-impianto).

L'analisi delle determinanti della scelta di localizzazione che fanno riferimento a fattori d'impresa e di settore si è recentemente arricchita di un nuovo filone di indagine che introduce esplicitamente eterogeneità a livello di imprese in termini di produttività. Questo tipo di analisi immette ulteriore realismo nei modelli che studiano le scelte di internazionalizzazione, in cui finora le imprese, a parità di strategia di penetrazione dei mercati esteri, erano ipotizzate identiche. Helpman *et al.* (2003) formalizzano l'idea che l'impresa goda di vantaggi proprietari in termini del possesso di una tecnologia di produzione superiore, ma sviluppino ulteriormente questa idea facendo sì che caratteristiche a livello di settore – quali i costi di trasporto – determinino quanto debbano essere importanti i vantaggi di proprietà affinché l'impresa sia incentivata a diventare multinazionale anziché intraprendere la strategia di solo export. In questo modo il modello di Helpman, Melitz e Yeaple evita soluzioni in cui o tutte le imprese diventano multinazionali o tutte diventano esportatrici, ma trova un equilibrio in cui esportazioni ed IDE sono contemporaneamente presenti e, date le caratteristiche del settore, l'eterogeneità a livello d'impresa determina il numero di imprese esportatrici e di quelle con filiali all'estero. L'idea è che serva un mercato estero attraverso filiali presenta costi fissi irrecuperabili più elevati che nel caso della scelta di esportare, ma implica costi variabili più bassi. Helpman, Melitz e Yeaple testano il loro modello su dati statunitensi stimando l'effetto che il grado di eterogeneità in termini di produttività a livello d'impresa ha sul peso relativo tra esportazioni provenienti dagli Stati Uniti e vendita delle filiali di multinazionali americane in un determinato paese di destinazione. Essi mostrano che quanto più elevato è il grado di eterogeneità in termini di produttività, quanto maggiore è il peso delle vendite delle filiali rispetto ai flussi di esportazioni.

Determinanti a livello di paese

Come si è accennato precedentemente, la scelta di internazionalizzazione dell'impresa è influenzata da fattori inerenti le caratteristiche dei paesi, sia di origine che di destinazione. Il framework teorico di cui Markusen (2002) rappresenta la sintesi, inserisce la trattazione delle imprese multinazionali nel contesto delle teorie del commercio internazionale con mercati imperfettamente concorrenziali e attribuisce ai "costi di commercio" (di trasporto, derivanti da barriere tariffarie e non, ecc.) e alle differenze nelle dotazioni fattoriali tra paesi un ruolo fondamentale nello spiegare l'emergere di imprese multinazionali in equilibrio. Questi fattori giocano potenzialmente un ruolo opposto nelle due tipologie di IDE, orizzontali e verticali, rendendo problematica l'analisi empirica. Infatti, gli IDE orizzontali, a parità di altre condizioni, sono tanto più probabili quanto maggiori sono i *trade cost*, tanto più simili sono i paesi di provenienza e di destinazione e tanto maggiore è la dimensione o il tasso di crescita dei mercati di destinazione. L'incentivo a realizzare IDE verticali derivava invece dalle differenze nelle dotazioni fattoriali dei paesi, ma alti costi di trasporto possono rendere eccessivamente oneroso il trasferimento dei beni nelle diverse fasi di lavorazione tra le varie localizzazioni.

I lavori empirici che hanno cercato di indagare il ruolo delle determinanti a livello di paese sono molto numerosi. Proprio per le difficoltà appena delineate, in genere, l'effetto dei cosiddetti fattori *country specific* sulla propensione ad investire all'estero viene indagato senza distinguere tra IDE verticali o orizzontali. Quando viene analizzato il ruolo dei costi di commercio – costi di trasporto, barriere commerciali effettive o potenziali, ecc. – la gran parte dei lavori empirici ottiene risultati a sostegno di una relazione positiva tra questo tipo di costi e la scelta di servire i mercati esteri attraverso la produzione in loco anziché le esportazioni⁵. Questa concordanza di risultati sembra riflettere la natura prevalentemente orizzontale che emerge dai dati aggregati. Nei pochi casi in cui, per gli Stati Uniti, l'analisi ha potuto essere più dettagliata e si è potuta distinguere la destinazione delle vendite delle filiali estere tra mercato locale ed esportazioni, sono stati ottenuti anche risultati di segno opposto. In particolare, Markusen e Maskus (2001) trovano che i costi di commercio del paese di destinazione sono correlati positivamente con la quota delle vendite delle filiali indirizzate al mercato di localizzazione, coerentemente con il modello degli IDE orizzontali. La parte di produzione delle filiali che viene esportata non è invece significativamente correlata con i costi di commercio. Risultati a supporto dell'esistenza di una relazione negativa tra costi di trasporto e barriere al commercio ed IDE vengono trovati in Hanson *et al.* (2003). Usando dati sulle multinazionali statunitensi a livello d'impresa, gli autori mostrano che la domanda da parte delle filiali estere di beni intermedi importati per ulteriore lavorazione dalla casamadre è negativamente correlata con i costi di commercio, coerentemente con un modello di IDE di tipo verticale.

Tra i fattori che le più recenti teorie dell'impresa multinazionale indicano quali determinanti della scelta di realizzare IDE – specificamente quelli di tipo verticale – vi sono i differenziali nei costi dei fattori produttivi tra paesi, derivanti da differenze nella dotazione relativa. L'evidenza empirica disponibile su questo aspetto è piuttosto ambigua. Vari lavori (ad es., Hatzius, 1998; Kravis e Lipsey, 1982; Wheeler e Mody, 1992) hanno incluso tra i loro regressori indicatori dei differenziali nei costi del lavoro, ma o non hanno trovato effetti significativi o, in alcuni casi, effetti opposti a quelli previsti dalla teoria. Un problema di questo tipo di studi è che non controllano le differenze di produttività tra paese investitore e paese ricevente. Ciò che può motivare l'impresa a produrre all'estero è la prospettiva di minimizzare i costi di produzione per unità di prodotto, quindi l'impresa non è solo interessata ai differenziali nei costi dei fattori produttivi, ma anche al tempo che tali fattori impiegheranno per produrre e la proxy più utile per questo tipo di valutazioni è una misura di produttività.

Altri lavori, cercando di testare più direttamente le ipotesi formulate dalla teoria, hanno incluso nelle loro regressioni indicatori delle differenze nelle dotazioni fattoriali relative tra paesi. Tuttavia, anche in questo caso, i risultati

5. Per una rassegna di questi lavori si veda il già citato Barba Navaretti, Venables *et al.* (2003), capitolo 6.

sono misti. Brainard (1993), per gli Stati Uniti, trova una relazione positiva tra volume delle vendite delle filiali estere e similarità delle dotazioni fattoriali relative. Risultati opposti vengono invece evidenziati da Carr *et al.* (2001) e da Ekholm (1997) a dimostrazione della necessità di ulteriore ricerca empirica su queste tematiche.

2. Centralizzazione del controllo o delega al mercato?

La scelta di localizzazione dell'impresa analizzata nel paragrafo precedente prende in considerazione i casi in cui un'impresa debba decidere se aprire un nuovo impianto in un paese estero, ma non analizza il problema se questo impianto all'estero debba essere *controllato* dall'impresa stessa. L'impresa potrebbe infatti trovare conveniente costituire una joint venture o qualche altra forma di relazione contrattuale con un'impresa estera piuttosto che aprire un nuovo impianto o acquisirne il completo controllo. L'importanza di relazioni contrattuali a livello internazionale è emersa con sempre maggiore evidenza negli ultimi anni con l'espandersi di network produttivi internazionali, particolarmente sviluppati in settori come il tessile/abbigliamento, l'automobilistico e l'elettronico.

L'analisi, per ora prevalentemente teorica, ha affrontato direttamente le problematiche relative alle determinanti delle scelte organizzative dell'impresa tra transazioni di mercato ed integrazione. La decisione di un'impresa di integrarsi dipende infatti dai costi connessi all'utilizzo di transazioni di mercato in presenza di contratti incompleti (che non possono quindi disciplinare il comportamento delle parti in tutte le possibili circostanze) ed asimmetrie informative. I rischi contrattuali a cui l'impresa va incontro utilizzando il mercato sono connessi a tre tipi di problemi: quello della specificità degli investimenti (*hold up problem*); quello della specificità del capitale dell'impresa (in particolare nella sua componente di assets intangibili); quello di agenzia (di informazione asimmetrica)⁶.

Il cosiddetto problema di *hold up* emerge nel momento in cui, per attuare una transazione di mercato, una o entrambe le parti coinvolte debbano realizzare investimenti specifici. Ad esempio, data l'impossibilità di scrivere contratti completi, un fornitore di componenti che deve affrontare investimenti specifici per soddisfare le richieste di un'impresa, può temere che, dopo averli sostenuti, l'impresa si rifiuti di pagare sulla base di qualche circostanza non prevista dal contratto. Il contratto dovrà essere rinegoziato e il fornitore si troverà in una posizione di debolezza contrattuale avendo sostenuto costi non recuperabili. In queste circostanze, il fornitore è portato a investire meno di quanto sarebbe ottimale e ciò genera un'inefficienza che l'impresa può evitare decidendo di produrre direttamente il componente.

6. Per una trattazione di questi temi con riferimento ai problemi di internazionalizzazione si vedano Feenstra (2003), cap. 11 e Barba Navaretti, Venables *et al.* (2003), capitolo 5.

Grossman e Helpman (2002) sviluppano un modello di equilibrio economico generale per studiare l'alternativa tra integrazione e outsourcing sulla base del trade-off tra problema di hold up, associato all'outsourcing, e perdita di efficienza produttiva, associata all'integrazione. Lo stesso schema teorico viene adattato ad un contesto internazionale a due paesi (Nord e Sud) in Grossman e Helpman (2003). In questo secondo lavoro si analizza come l'entità dei differenziali di costo, l'incompletezza dei contratti, la dimensione del settore e il salario relativo influenzano l'organizzazione della produzione di un settore.

Il secondo tipo di problema contrattuale in cui l'impresa può incorrere è connesso con la specificità del capitale dell'impresa stessa, in particolare nella sua componente intangibile. L'utilizzo di agenti indipendenti per penetrare i mercati esteri, ad esempio nella forma di concessioni di licenze di produzione, franchising, ecc., può infatti comportare il rischio di una dispersione delle conoscenze proprietarie (tecnologia, know how, ecc.) e può compromettere la reputazione dell'impresa, se l'agente estero non è sufficientemente incentivato a comportarsi in modo corretto. In questa situazione l'impresa potrebbe preferire una scelta di internazionalizzazione e operare all'estero attraverso proprie partecipate. Ethier e Markusen (1996) modellano il trade-off affrontato dall'impresa ed evidenziano come la scelta di internazionalizzazione derivi dalla difficoltà e dall'onerosità di scrivere un contratto di licenza ottimale.

Infine, il terzo tipo di problema che l'impresa si può trovare ad affrontare nel caso in cui scelga di penetrare i mercati esteri utilizzando agenti o imprese dei paesi di destinazione è un problema di agenzia. Malgrado gli operatori locali possano avere dei vantaggi in termini di migliore conoscenza del mercato, l'impresa può avere difficoltà di monitoraggio del comportamento di tali operatori, che potrebbero agire senza il necessario impegno e quindi non raggiungere gli obiettivi prefissati dall'impresa. Si tratta cioè di un problema di azione nascosta e di informazione nascosta. Il modello di Horstmann e Markusen (1996) verte appunto sui costi di agenzia che la multinazionale deve sostenere nel caso utilizzi agenti di vendita all'estero. La multinazionale non può capire se bassi livelli di vendite sono da attribuire allo scarso sforzo degli agenti o a circostanze negative relative al mercato. Tuttavia gli agenti sono più informati della multinazionale circa le condizioni del mercato e questo vantaggio informativo implica che la multinazionale non riesca ad appropriarsi di tutto il surplus generato e debba pagare una rendita informativa agli agenti esteri.

Come si è potuto notare da questa breve trattazione, la tematica del trade-off tra centralizzazione del controllo e utilizzo delle transazioni di mercato è stata affrontata in letteratura in termini prevalentemente teorici, cogliendo moltissimi spunti da filoni di letteratura collegati di organizzazione industriale. Tuttavia, la ricerca su temi di economia internazionale, non esclusivamente relativi all'operare delle imprese multinazionali, sta guardando con sempre maggior interesse a queste problematiche, come dimostrano i recenti lavori di

7. Altri lavori che si collocano in questo filone di ricerca sono Antràs (2003), Marin e Verdier (2002), Puga e Trefler (2002).

Grossman ed Helpman (2002 e 2003). Lo sforzo maggiore sembra ora essere quello di derivare anche da questa letteratura teorica sicuramente molto complessa relazioni empiricamente testabili. Dal punto di vista del lavoro empirico, la sempre maggior disponibilità di dati a livello d'impresa dovrebbe rendere più realistico questo obiettivo.

Riferimenti bibliografici

- Antràs P., 2003, "Firms, contracts, and trade structure", *Quarterly Journal of Economics*, in corso di pubblicazione.
- Barba-Navaretti G. e Venables A.J. con F. Barry, K. Ekholm, A. Falzoni, J. Haaland, K.-H. Midelfart e A. Turrini, 2003, *Multinational firms in the world economy*, Princeton University Press, in corso di pubblicazione.
- Braconier H., Norbäck P.J., Urban D., 2002, "Vertical FDI revisited", Working Paper n. 579, The Research Institute of Industrial Economics (IUI), Stockholm.
- Brainard S.L., 1993, "An empirical assessment of the factor proportions explanation of multinational sales", NBER Working Paper 4583.
- Brainard S.L., 1997, "An empirical assessment of the proximity-concentration trade-off between multinational sales and trade", *American Economic Review*, n. 87, pp. 520-544.
- Carr D., Markusen J.R., Maskus K., 2001, "Estimating the knowledge capital model of the multinational firm", *American Economic Review*, n. 91, pp. 693-708.
- Dunning J.H., 1977, "The determinant of international production", *Oxford Economic Papers*, n. 25, pp. 289-330.
- Dunning J.H., 1981, *International production and the multinational enterprise*, Allen and Unwin, London.
- Ekholm K., 1997, "Factor Endowments and the Pattern of Affiliate Production by Multinational Enterprises", CREDIT Research Paper n. 97/19.
- Ekholm K., 1998, "Proximity advantages, scale economies, and the location of production", in Braunerhjelm, P., K. Ekholm (Eds), *The Geography of Multinational Firms*, Kluwer Academic Publishers, Dordrecht.
- Ekholm K., Forslid R., Markusen J.R., 2003, "Export-platform foreign direct investment", CEPR Discussion Paper n. 3823.
- Ethier W., Markusen J.R., 1996, "Multinational firms, technology diffusion, and trade", *Journal of International Economics*, n. 41, pp. 1-28.
- Feenstra R.C., 2003, *Advanced International Trade: Theory and Evidence*, Princeton University Press, in corso di pubblicazione.
- Grossman G.M., Helpman E., 2002, "Integration versus outsourcing in industry equilibrium", *Quarterly Journal of Economics*, n. 117, pp. 85-119.
- Grossman G.M., Helpman E., 2003, "Outsourcing versus FDI in industry equilibrium", *Journal of the European Economic Association*, n. 1(2-3), pp. 301-316.
- Hanson G., Mataloni R.J., Slaughter M., 2001, "Expansion strategies of U.S. multinational firms", in: D. Rodrik, S. Collins (eds.), *Brookings Trade Forum 2001*.
- Hanson G., Mataloni R.J., Slaughter M., 2003, "Vertical production networks in multinational firms", NBER Working Paper 9723.
- Hatzius J., 1998, "Domestic job and foreign wages", *Scandinavian Journal of Economics*, n. 100, pp. 733-46.

- Helpman E., 1984, "A simple theory of international trade with multinational corporations", *Journal of Political Economy*, n. 92, pp. 451-471.
- Helpman E., 1985, "Multinational corporations and trade structure", *The Review of Economic Studies*, n. 52, pp. 443-57.
- Helpman E., Melitz M.J., Yeaple S.R., 2003, "Export versus FDI", NBER Working Paper 9439.
- Horstmann I., Markusen J.R., 1996, "Exploring new markets: Direct investment, contractual relationships, and the multinational enterprise", *International Economic Review*, n. 37, pp. 1-19.
- Kravis I.B., Lipsey R.E., 1982, "The location of overseas production and production for exports by U.S. multinational firms", *Journal of International Economics*, n. 12, pp. 201-223.
- Martin D., Verdier T., 2002, "Power inside the firm and the market: A general equilibrium approach", CEPR Discussion paper 3526.
- Markusen J.R., 2002, *Multinational Firms and the Theory of International Trade*, MIT Press, Cambridge MA.
- Markusen J.R., Maskus K., 2001, "Multinational firms: Reconciling theory and evidence", in M. Blomström, L.S. Goldberg (eds.), *Topics in International Economics. A Festschrift in Honor of Robert E. Lipsey*, Chicago University Press, Chicago.
- Markusen J.R., Maskus K., 2002, "Discriminating among alternative theories of the multinational enterprise", *Review of International Economics*, n. 10, pp. 694-707.
- Markusen J.R., Venables A.J., 1998, "Multinational firms and the new trade theory", *Journal of International Economics*, n. 46, pp. 183-203.
- Norback P.-J., 2001, "Multinational firms, technology and location", *Journal of International Economics*, n. 54, pp. 449-469.
- Pearce R.D., Sauvart K.P., Islam A., 1992, *The Determinants Of Foreign Direct Investment: A Survey Of The Evidence*, United Nations, Ginevra.
- Puga D., Treffer D., 2002, "Knowledge creation and control in organizations", NBER Working Paper 9121.
- Wheeler D., Mody A., 1992, "International investment location decisions: the case of U.S. firms", *Journal of International Economics*, n. 33, pp. 57-76.
- Yeaple, S., 2003, "The complex integration strategies of multinationals and cross country dependencies in the structure of foreign direct investment", *Journal of International Economics*, n. 60, pp. 293-314.

Osservatorio sull'economia delle tecnologie dell'informazione e della comunicazione

LE PIATTAFORME TELEVISIVE MULTICANALE. SISTEMI NAZIONALI A CONFRONTO*

Annalisa D'Orazio

Premessa

Il nuovo quadro regolamentare europeo sulle comunicazioni elettroniche identifica, tra i mercati rilevanti di prodotti e servizi suscettibili di una regolazione ex ante, il mercato dei servizi di diffusione radiotelevisiva per la trasmissione di contenuti agli utenti finali¹. Alla luce dello sviluppo della tecnologia digitale nei sistemi radiotelevisivi, nel presente lavoro ci occupiamo specificamente del mercato dei sistemi di distribuzione multicanale di contenuti televisivi con l'obiettivo di illustrare le caratteristiche industriali in diversi sistemi nazionali e fornire suggerimenti utili nel delineare le misure di politica della regolamentazione e della concorrenza, in genere cruciali nelle economie di rete (Yarrow, 2001).

Il mercato dei sistemi di distribuzione multicanale di programmi televisivi, ovvero delle piattaforme di trasmissione via etere o via cavo che consentono la diffusione al pubblico di più canali televisivi², presenta caratteristiche strutturali.

* Analisi svolta nell'ambito del progetto di ricerca "I contenuti della televisione a pagamento in Italia: obiettivi e strumenti della regolazione dell'accesso", Iefe-Università L. Bocconi, Milano.

1. Si vedano: Direttiva 2002/21/CE del 7 marzo 2002 che istituisce un quadro normativo comune per le reti e i servizi di comunicazione elettronica; e la Raccomandazione della Commissione del 11 febbraio 2003 che istituisce i mercati rilevanti ai sensi dell'art. 15, paragrafo 1, della direttiva 2002/21/CE.

2. Il termine canale è qui inteso come programma televisivo trasmesso al consumatore finale attraverso una piattaforma tecnologica di distribuzione. Nel ciclo di produzione del servizio al pubblico (visione del programma video) si distinguono almeno due fasi: la produzione del programma, in cui il soggetto di offerta è colui che ha la responsabilità editoriale nella composizione dei programmi televisivi e che opera in una fase a monte della vendita al pubblico e la distribuzione, in cui il soggetto di offerta, acquista il programma nel mercato o da una società controllata o collegata e lo distribuisce al pubblico come canale attraverso una specifica piattaforma tecnologica.