

Attività estere delle imprese multinazionali italiane e «skill upgrading»

1. Introduzione

Uno dei fenomeni frequentemente associati alla globalizzazione delle imprese è quello relativo alla riduzione occupazionale (soprattutto nel settore manifatturiero) nei paesi avanzati e alla diminuzione dei salari reali dei *low skilled workers*, sia in termini assoluti sia relativamente a quello dei lavoratori ad elevata qualifica professionale (*high skilled workers*). Nell'arco dell'ultimo trentennio, gli Stati Uniti hanno, infatti, registrato una perdita di circa 2,5 milioni di posti di lavoro nel manifatturiero (la quota sul totale è scesa dal 26,4 al 14,7%); il Regno Unito, situazione ancora più estrema, ha perso circa 3,5 milioni di posti tra il 1970 ed il 1998 (con una quota dell'occupazione manifatturiera sul totale che scende dal 34,7 al 18,6%), e simili andamenti sono stati rilevati anche per le altre economie avanzate [Legrain 2002; Wolf 2004]. Parallelamente, si osservano consistenti accelerazioni nel tasso di crescita della domanda relativa di lavoratori più qualificati, a partire dai primi anni '80 [Katz e Murphy 1992; Autor, Katz e Krueger 1998].

La letteratura imputa tali fenomeni sia alla natura non neutrale dei cambiamenti tecnologici, a maggior contenuto di capitale e sbilanciati a favore del fattore manodopera qualificata, ovvero all'avvento delle nuove tecnologie dell'informazione e della comunicazione [Bound e Johnson 1992], sia alle maggiori pressioni indotte dalla globalizzazione [Wood 1994; Borjas e Rames 1995] ed alla «rivoluzione» rappresentata dalla trasformazione e riorganizzazione internazionale della produzione [Wood 1994] e dal fenomeno

Gli autori desiderano ringraziare Claudio Gagliardi e Domenico Maurillo, dell'Observatorio sui bilanci delle società di capitale, e Marco Mutinelli per aver fornito ed elaborato i dati REPRINT sugli investimenti diretti esteri.

dell'*outsourcing* [vedi, ad esempio, Feenstra e Hanson 2001]. Tuttavia, mentre numerose conferme empiriche sono state prodotte a supporto del ruolo del cambiamento tecnologico e del fenomeno noto come *capital deepening* sull'aumento della domanda di lavoratori *high skilled* [per una rassegna, vedi Piva, Santarelli e Vivarelli 2003], ancora piuttosto in disaccordo in letteratura sull'impatto della globalizzazione e della divisione internazionale del lavoro messa in atto dalle imprese multinazionali (IMN) sulle variazioni occupazionali e salariali delle imprese e dei paesi coinvolti [Piva e Vivarelli 2004].

Il presente capitolo si pone nell'ambito di questo dibattito, con l'obiettivo di fornire ulteriore evidenza circa le eventuali variazioni indotte sulla forza lavoro domestica dalle iniziative di crescita all'estero da parte delle imprese. Tale questione suscita peraltro, anche nel nostro paese, un forte interesse da parte degli studiosi soprattutto a causa dei possibili risvolti economici e sociali connessi al timore per la perdita di capacità produttiva, che viene almeno in parte spostata all'estero e, conseguentemente, di posti di lavoro. Nonostante, infatti, gli studi empirici condotti sul tema abbiano dimostrato che le IMN sono più produttive di quelle unimozionali e che la produzione all'estero non sostituisce interamente quella domestica, la questione se gli investimenti diretti esteri (IDE) inducano variazioni nell'intensità di lavoro (cioè nel numero di addetti a parità di produzione) e/o modifiche nei profili occupazionali, nel senso di uno *skill upgrading*, rimane ancora irrisolta. Tali effetti dipendono sia dalla tipologia dell'investimento all'estero che dalle motivazioni alla base di esso (per recenti e complete rassegne si rimanda a Lipsey [2002] e Barba Navaretti e Venables [2004]), ma i risultati variano anche a seconda dell'unità di analisi utilizzata, e quindi dai paesi e dai periodi considerati, così come dalle metodologie adottate [Slaugher 2000; Head e Ries 2002; Girma e Görg 2003; Hansson 2004].

Il consenso è piuttosto diffuso sul fatto che un certo *skill upgrading* si verifichi qualora le imprese attuino investimenti di natura verticale, ovvero si destrutturino la propria catena del valore *unskilled* sui mercati che offrono minore costo della manodopera. Tali investimenti, infatti, determinano un aumento dell'intensità di capitale e/o di lavoro a più elevata qualificazione nella produzione domestica, e dunque uno *skill upgrading* delle mansioni a livello della casa madre [Markusen *et al.* 1996; Agarwal 1997; Carr, Markusen e Maskus 1998; Bracomier e Ekholm 2000; Hanson 2001].

Evidenza empirica è stata altresì fornita sui possibili effetti degli IDE indirizzati verso i paesi avanzati. In tal caso, le iniziative estere riflettono principalmente strategie di crescita orizzontale di natura prevalentemente *market seeking*, ma diversi meccanismi possono tuttavia operare nel senso di una maggiore richiesta di lavoro qualificato presso la casa madre. In particolare, l'espansione su grandi mercati internazionali implica un'annientata necessità di supervisione, coordinamento e controllo delle attività disperse geograficamente, nonché un'estensione qualitativa e quantitativa delle funzioni di R&S, marketing ed in genere di quelle attività che sono principalmente centralizzate presso la casa madre [Blomstrom, Fors e Lipsey 1997; Fors e Kokko 1999], con un conseguente incremento del fabbisogno di personale addetto a queste funzioni *high skilled* (colletti bianchi e manager).

L'evidenza finora fornita sul caso italiano è piuttosto esigua, ma concorde su un effetto netto positivo relativamente al livello medio di qualificazione degli addetti delle IMN. In particolare, gli studi condotti a livello di impresa [Barba Navaretti e Castellani 2004], di «regione industriale» [Mariotti, Mutinelli e Piscitello 2003] e di «provincia-settore» [Federico e Minerva 2005] mostrano risultati univoci sulla minore intensità di lavoro richiesta *at home* a seguito delle iniziative estere delle imprese; quelli volti specificamente a investigare l'impatto degli IDE sul livello medio di qualificazione dell'occupazione domestica hanno come unità di indagine il settore produttivo [Falzoni e Grassani 2003] o il distretto industriale [Mariotti e Piscitello 2006] e rivelano come, pur a fronte di possibili riduzioni quantitative, si verifichi mediamente *skill upgrading*.

Questo capitolo, sulla scia di quanto proposto in Barba Navaretti e Castellani [2004], affronta la questione a livello di singola impresa. In particolare, vengono considerate 108 imprese italiane che hanno effettuato il primo ed unico investimento estero nel periodo 1998-2003. Al fine di valutare l'effetto che l'espansione estera ha generato sui profili occupazionali delle imprese investite, queste vengono confrontate con un opportuno campione di imprese che non hanno sperimentato alcuna iniziativa estera, e che costituiscono dunque l'evidenza controfattuale, cioè una rappresentazione di quanto sarebbe accaduto alle prime in assenza dell'evento «investimento all'estero».

L'analisi si basa sulle informazioni provenienti da tre fonti di dati principali: il database Reprim, che censisce le iniziative all'estero delle imprese italiane (dal 1986 ad oggi), l'Osservatorio sui bilanci delle società di capitale del Centro studi Unioncamere, che raccoglie dati economici su tutte le società registrate in Italia; la

banca dati Exccelsior di Unioncamere nazionale, che offre un quadro sulla composizione occupazionale delle imprese italiane. Il capitolo è organizzato nel modo seguente. Il prossimo paragrafo presenta una sintetica rassegna degli studi condotti, ad oggi, in relazione all'impatto della crescita estera tramite IDE sia sul livello assoluto dell'occupazione domestica, sia sull'eventuale *skill upgrading* delle mansioni, sperimentato dalla casa madre a seguito dell'iniziativa estera. I dati utilizzati sono descritti nel paragrafo 3, mentre il paragrafo 4 illustra l'evidenza viene poi corroborata relativa alla relazione analizzata. L'evidenza viene poi corroborata tramite l'ausilio di una analisi econometrica, i cui risultati sono riportati e discussi nel paragrafo 5. Seguono alcune considerazioni conclusive.

2. Una sintetica rassegna degli studi sugli effetti dell'internazionalizzazione sull'occupazione domestica

Gli studi sull'impatto della crescita all'estero delle imprese sul-la forza lavoro delle stesse e/o dei contesti da cui queste provengono, possono essere raggruppati in tre classi, che focalizzano l'attenzione rispettivamente su:

1. la natura sostitutiva o complementare dell'occupazione nelle affiliate estere nei confronti dell'occupazione nella casa madre [Brinard e Riker 1997; Bracconier e Ekholm 2000; Konings e Murphy 2001; Bruno e Falzoni 2003].
2. Le variazioni nell'intensità di lavoro della produzione domestica a seguito di rilocalizzazioni internazionali della produzione, o fasi di questa [Blomström, Fors e Lipsey 1997; Fors e Kokko 1999; Lipsey 1999; Mariotti, Mutinelli e Piscitello 2003; Federico e Minerva 2005].
3. Le variazioni sulla composizione dell'occupazione domestica, in particolare nel senso di uno *skill upgrading* [Kravis e Lipsey 1988; Slaughter 2000; Head e Ries 2002; Falzoni e Grassani 2003; Hansson 2004; Mariotti e Piscitello 2006].

I pur molteplici studi relativi al punto 1, cioè all'impatto dell'investimento estero sui livelli assoluti di occupazione della casa madre, giungono a risultati che lasciano pochi dubbi sulla sostituità tra occupazione domestica ed occupazione presso le affiliate estere, quando l'investimento è di tipo orizzontale, cioè volto a servire mercati in paesi generalmente ad elevato livello di reddito; in questo caso, infatti, la produzione all'estero sostituisce generalmente, almeno in parte, i flussi di esportazioni tramite i quali l'im-

presa serviva gli stessi mercati. Meno definita è invece la relazione nel caso di investimenti di natura verticale, rivolti verso aree e paesi a basso costo dei fattori, e della manodopera in particolare. In tal senso si pone l'evidenza offerta da Brinard e Riker [1997] con riferimento alle IMN americane, analizzate nel periodo 1983-1992, così come lo studio di Bracconier e Ekholm [2000], relativo a IMN svedesi osservate lungo il periodo 1970-1994, e l'analisi di Konings e Murphy [2001], condotta su un campione di circa 1.200 IMN europee nel periodo 1994-1998. In quest'ultimo studio, in particolare, gli autori trovano un effetto di sostituzione più significativo quando le affiliate sono localizzate nei paesi dell'UE piuttosto che nell'Europa centrale e orientale, e calcolano che la riduzione media della forza lavoro presso la casa madre è pari al 1,5-2%, in corrispondenza ad una riduzione media di 10 punti percentuali dei costi salariali nelle affiliate estere.

La relazione di sostituibilità tra occupazione domestica e produzione estera è confermata anche nello studio di Bruno e Falzoni [2003], condotto a livello settoriale sulle IMN statunitensi osservate durante il periodo 1982-1994, ma soltanto nel caso di affiliate localizzate in America Latina, e con riferimento al breve periodo; essa, viceversa, cambia segno qualora si estenda l'orizzonte temporale, a testimonianza di una propensione alla divisione verticale della produzione. L'effetto di sostituzione permane invece anche nel lungo periodo quando le affiliate sono localizzate nel Nord America e in Europa, dove gli investimenti intrapresi sono di natura prevalente-mente orizzontale. Infine, con specifico riferimento al caso italiano, Barba Navaretti e Castellani [2004] mostrano che l'apertura di stabilimenti produttivi all'estero da parte delle imprese sembra effettivamente causare una riduzione in termini del numero di occupati *at home*, confermando la suddetta relazione di sostituibilità. Tale riduzione, tuttavia, risulta generalmente inferiore rispetto a quella che le stesse imprese avrebbero dovuto sostenere se non avessero investito all'estero. In altre parole, l'investimento estero – indipendentemente dal paese di destinazione – costituirebbe, quasi parados-salmente, una buona strategia per salvaguardare l'occupazione domestica.

Gli studi relativi al punto 2, cioè all'impatto delle attività estere da parte delle IMN sull'intensità di lavoro della produzione domestica [Blomström, Fors e Lipsey 1997, per la Svezia e gli Stati Uniti; Mariotti, Mutinelli e Piscitello 2003, per l'Italia] confermano una relazione negativa nel caso di investimenti indirizzati verso i paesi meno sviluppati e caratterizzati da basso costo del lavoro, mentre l'impatto risulta positivo se gli investimenti sono di

natura orizzontale (e sono pertanto localizzati in paesi avanzati), probabilmente a causa di un necessario potenziamento di attività generalmente centralizzate presso l'impresa madre (supervisione, coordinamento e controllo, R&S, marketing, ecc.). A quest'ultimo aspetto – con riferimento agli investimenti orizzontali – è collegato il verificarsi del fenomeno noto come *skill upgrading* delle mansioni presso l'impresa che intraprende attività produttive all'estero. Se l'investimento è di natura verticale, l'incremento registrato dalla quota di addetti qualificati rispetto al totale è invece connesso alla delocalizzazione delle fasi produttive a più elevato contenuto di lavoro poco qualificato.

Difatti, nell'ambito degli studi che rientrano nella categoria (punto 3), l'analisi condotta da Head e Ries [2002] sulle IMN giapponesi nel periodo 1965-1990 conferma che ad incrementi nei livelli produttivi realizzati presso le affiliate estere localizzate in paesi a basso costo del lavoro sono associati aumenti nella domanda di lavoro qualificato da parte della casa madre. Risultati simili sono ottenuti da Hansson [2004] per le IMN svedesi nel periodo 1990-1997, che registrano incrementi nel livello medio di qualificazione della manodopera a fronte di delocalizzazioni di attività produttive in paesi a basso costo del lavoro, in particolare dell'Europa dell'Est.

I risultati, tuttavia, cambiano in modo significativo quando l'analisi viene condotta a livello di aggregato settoriale, invece che sulle singole imprese. Head e Ries, nello stesso lavoro del 2002, così come precedentemente Slaughter [2000] in uno studio applicato agli Stati Uniti, trovano che la produzione estera non ha effetto alcuno sulla composizione qualitativa della forza lavoro domestica. Viceversa, per il caso italiano, Falzoni e Grassani [2003] dimostrano come il trasferimento di fasi produttive all'estero abbia significativamente contribuito allo *skill upgrading* nei diversi settori produttivi considerati, indipendentemente dal paese di destinazione degli investimenti.

E questo il contesto concettuale entro il quale si colloca l'analisi empirica proposta nel presente capitolo con il duplice obiettivo di investigare se l'internazionalizzazione delle attività produttive da parte delle imprese manifatturiere italiane, da un lato, determina una riduzione della loro occupazione domestica e, dall'altro, ne modifica la composizione occupazionale, nel senso di uno *skill upgrading*.

3. I dati e la metodologia

L'analisi empirica parte dall'osservazione che una delle difficoltà connesse allo studio degli effetti di un evento riguarda la non conoscenza dell'evento controfattuale, in altre parole, la possibilità di confrontare l'esito di un evento con l'esito che si avrebbe avuto in assenza dell'evento stesso. Ad eccezione di alcuni recenti lavori (Doms e Jensen [1998] sugli Stati Uniti; Girma, Kneller e Pisu [2003] e Criscuolo e Martin [2004] sulla Gran Bretagna; Barba Navaretti e Castellani [2004] e Castellani e Zanfei [2006b] sull'Italia), gli studi empirici proposti relativamente all'impatto della crescita all'estero tramite IDE sul livello assoluto e sulla composizione dell'occupazione, svolti a livello di singola impresa (la casa madre), non considerano che cosa sarebbe accaduto se l'impresa non avesse investito all'estero. Nonostante questo non possa – ovviamente – essere osservato, è possibile assimilare il cosiddetto controfattuale al comportamento di imprese con caratteristiche «simili» a quelle delle imprese investitrici, ma che non hanno mai effettuato un investimento all'estero.

I dati considerati nella presente analisi fanno dunque riferimento ad un campione di 108 imprese italiane divise in multinazionali nel periodo 1998-2003 per la prima, ed unica, volta (imprese che indichiamo come MULTINAZ). Intuitivamente, la scelta di analizzare le imprese che hanno effettuato un unico investimento nel periodo 1986-2003 consente di catturare gli effetti dell'investimento in questione sull'occupazione della casa madre, a partire dall'anno successivo all'investimento.

L'analisi controfattuale è stata condotta con riferimento alle imprese italiane che non hanno intrapreso un investimento all'estero e che non risultano partecipare da imprese estere dal 1986¹ al 2004 (UNINAZ). Il campione complessivo è costituito da 2.608 imprese². Poiché il fine dell'analisi è quello di valutare l'impatto della crescita all'estero sull'occupazione domestica dell'impresa che effettua l'investimento, si è dovuto far ricorso a tre diverse banche dati:

¹ Tale limite inferiore è giustificato dal fatto che il 1986 rappresenta il primo anno di rilevazione del database REPRINT sulle affiliate estere di natura produttiva delle imprese italiane e, viceversa, sulle partecipazioni estere in Italia.

² Va osservato che il campione di imprese MULTINAZ inizialmente considerato per l'analisi era costituito da 315 imprese; il numero si è poi ridotto a 108 osservazioni, a causa della mancanza di dati sulle caratteristiche delle imprese, e, in particolare, sulla composizione dell'occupazione delle stesse.

• la banca dati REPRINT, che censisce le affiliate estere delle imprese italiane di natura produttiva (ovverossia con stabilimenti di produzione all'estero) dal 1986 ad oggi ed è aggiornato annualmente;

• il Registro Imprese delle Camere di Commercio, che raccoglie dati economici su tutte le imprese registrate in Italia;

• il database EXCELSIOR di Unioncamere Nazionale, che registra gli occupati nelle imprese italiane dal 1998 ad oggi, dando ragione delle diverse qualifiche degli stessi. Il database EXCELSIOR consente di identificare, per le imprese considerate, i tre seguenti profili occupazionali:

1. dirigenti;
2. impiegati;
3. operai.

Definiamo pertanto *skilled* gli addetti appartenenti alle prime due categorie, e *unskilled* l'ultima categoria.

(Asia, America Latina, Africa); PECO: Europa centrale e orientale.

La tabella 5.1 illustra alcune delle caratteristiche delle imprese

TAB. 5.1. Caratteristiche dell'IDE e delle imprese considerate

N. di imprese	Destinazione degli IDE			Totale
	UNINAZ	MULT-NAZ	(%)	
Nord-ovest	2.500	108		2.608
Nord-est	44,8	37,0	42,5	37,5
Centro	31,6	42,6	34,8	45,7
Sud e Isole	14,2	17,6	15,8	52,6
Totale Italia	9,3	2,8	33,3	66,7
Dimensione media (n. occupati)	100,0	100,0	34,3	44,4
Produttività media	190	209	285	182
(valore aggiunto per addetto)	54,452	59,125	60,959	51,977
Quota media di dirigenti	0,02	0,02	0,023	0,021
Quota media di impiegati	0,28	0,34	0,347	0,327
Quota media di operai	0,70	0,64	0,630	0,652
				0,614
				0,64

Legenda: AVANZ: paesi OECD; PVS: paesi in via di sviluppo (Asia, America Latina, Africa); PECO: Europa centrale e orientale.

La banca dati è sviluppata presso il dipartimento di Ingegneria gestionale del Politecnico di Milano con il supporto dell'ICE dal 2001 e dal CNET in precedenza. I dati qui utilizzati si riferiscono all'ultimo aggiornamento disponibile [Martotti e Murinelli 2005].

MULTINAZ considerate. In particolare, queste hanno intrapreso le rispettive iniziative estere prevalentemente tra il 1998 ed il 2001, originano nell'80% dei casi dal Nord Italia e hanno prediletto i paesi dell'Europa centrale e orientale (cui spetta il 44,4% delle iniziative estere considerate) ed i paesi avanzati (con il 34,3%). In particolare, come mostrato in figura 5.1, tra i paesi di destinazione emergono quali favoriti la Romania e la Francia, che registrano la quota più significativa di IDE nel periodo considerato (21,8% e 14,5%, rispettivamente), cui seguono – ma parecchio distanziati – Brasile (6,4%), Cina e Slovacchia (entrambi con il 5,5%) e Stati Uniti (3,6%).

Per quanto riguarda, invece, possibili relazioni privilegiate tra area di origine e paese di destinazione la tabella 5.1 altresì rivela che, mentre le imprese del Nord-ovest sono maggiormente orientate verso i mercati avanzati (che ospitano infatti il 42,5% dei loro investimenti produttivi), le imprese del Nord-est, del Centro e del Sud e Isole prediligono i PECO (45,7, 52,6 e 66,7%, rispettivamente).

Le statistiche descrittive riportate in tabella 5.1, confermano altresì che le imprese MULTINAZ sono in media più produttive (in termini di valore aggiunto per addetto), più grandi e più *skill-intensive*, delle imprese nazionali, UNINAZ, nel periodo di analisi. Tra le imprese investitrici, inoltre, quelle che prediligono i PECO registrano anche la minor produttività del lavoro, oltre che la composizione occupazionale meno qualificata (si tratta, infatti, di imprese generalmente appartenenti ai settori tradizionali).

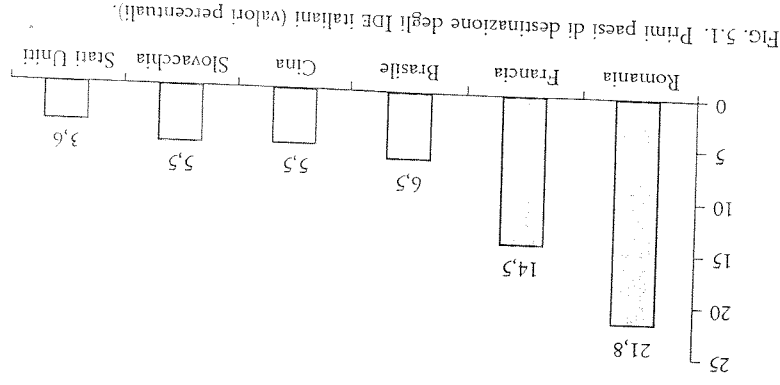


FIG. 5.1. Primi paesi di destinazione degli IDE italiani (valori percentuali).

4. L'evidenza statistica sulla relazione tra internazionalizzazione e occupazione domestica

L'analisi descrittiva presentata nel paragrafo precedente evidenzia come le imprese MULTINAZ e UNINAZ differiscano per dimensione, produttività e composizione della forza lavoro. Questo risultato riflette quanto già consolidato nell'ambito delle tradizionali teorie sulla IMN, dove condizione necessaria affinché un'impresa intraprenda iniziative di IDE è il possesso di vantaggi di proprietà (determinati da qualche forma di capitale intangibile, come una tecnologia, un prodotto o capacità manageriali ed organizzative particolarmente avanzati), che consentono loro di superare i maggiori costi derivanti dall'operare all'estero [Hymner 1960; Dunning 1977; Helpman, Melitz e Yeaple 2004].

Per valutare correttamente l'effetto dell'IDE sull'occupazione complessiva dell'impresa e sulla sua composizione per qualifiche, è necessario quindi controllare per questo processo di autoselazione, che fa sì che generalmente solo le imprese «migliori» decidano di diventare multinazionali. In questo paragrafo faremo uso di semplici rappresentazioni grafiche della dinamica dell'occupazione complessiva e dei diversi profili, mentre nel prossimo paragrafo proporranno un'analisi econometrica che affronta il problema dell'autoselazione in modo più rigoroso.

Nell'analisi descrittiva svolta di seguito, al fine di ridurre le possibili distorsioni derivanti dal suddetto processo di autoselazione delle imprese, ci limiteremo a normalizzare i valori medi di ciascuna grandezza considerata, per ogni categoria di impresa, rispetto ad un valore base. Questo consente di mettere in evidenza soprattutto la dinamica dell'occupazione e della composizione della forza lavoro. In particolare, nella figura 5.2 normalizziamo ad uno il valore della media dell'occupazione complessiva nell'anno iniziale degli investimenti, ovvero il 1998, per tre categorie di imprese investitrici, quelle che investono nei paesi avanzati (AVANZ), quelle che aprono il loro primo stabilimento nei PECO e quelle che lo fanno in altri PVS, e una categoria di imprese che non investe all'estero (UNINAZ). I risultati suggeriscono che le imprese che investono negli AVANZ e nei PVS presentano un trend occupazionale crescente (fig. 5.2), mentre le imprese che investono nei PECO. Risultati analoghi si ottengono nel caso si consideri il numero medio di operai (fig. 5.3).⁴

⁴ Il primo anno in cui sono disponibili i dati per i diversi profili occupazionali è il 2000, quindi la serie storica in questo caso è più breve: dal 2000 al 2004.

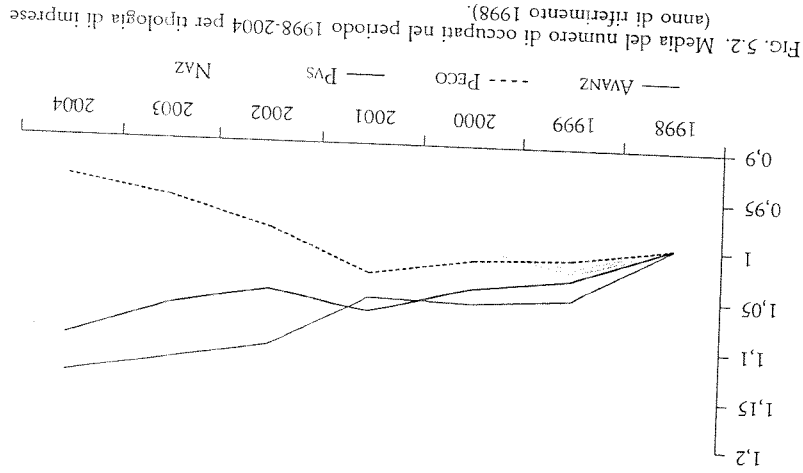


Fig. 5.2. Media del numero di occupati nel periodo 1998-2004 per tipologia di imprese (anno di riferimento 1998).

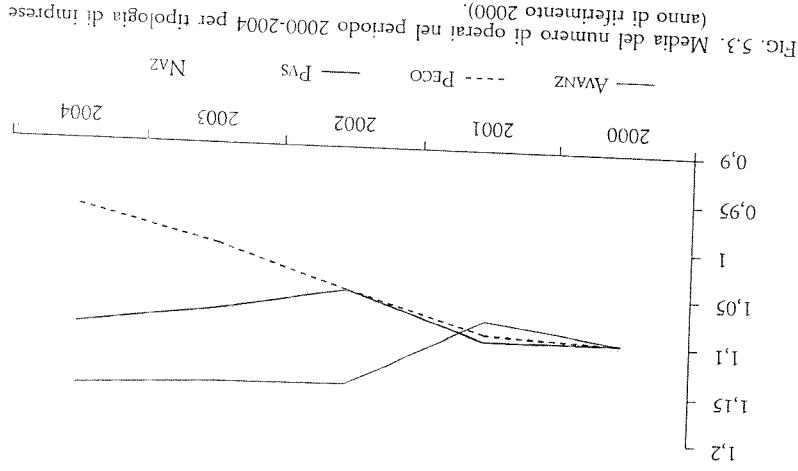
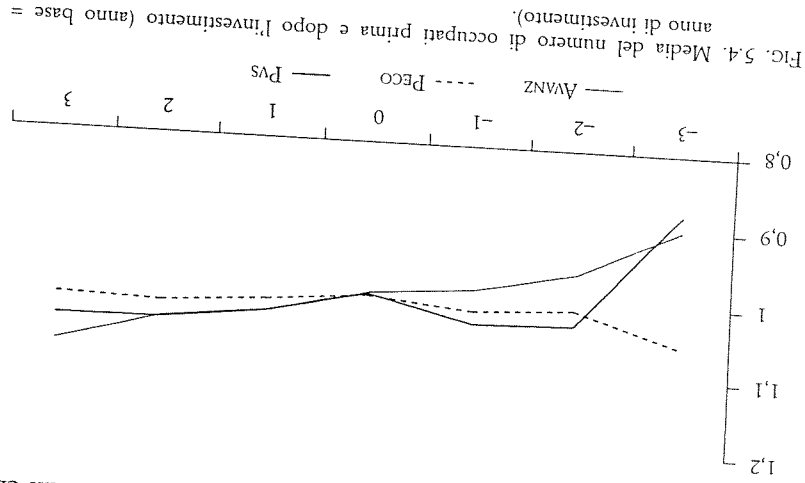


Fig. 5.3. Media del numero di operai nel periodo 2000-2004 per tipologia di imprese (anno di riferimento 2000).

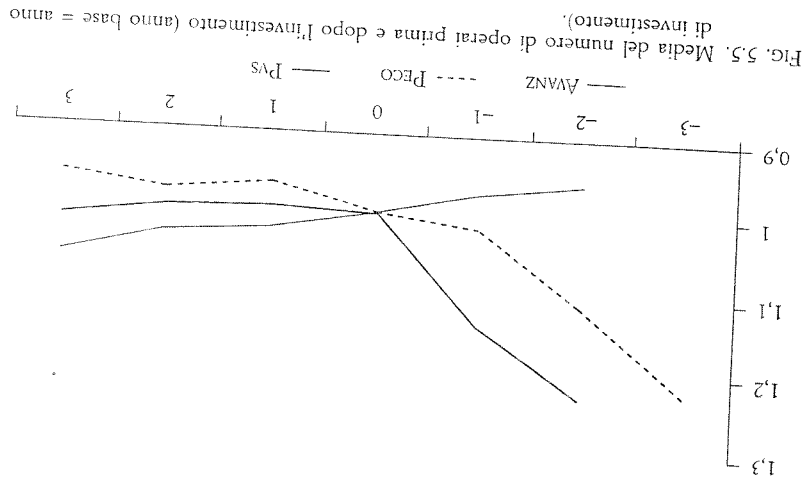
In prima approssimazione si può quindi avanzare l'ipotesi che, nel periodo considerato, gli investimenti all'estero non siano associati ad una perdita di occupazione significativa. Infatti, anche quando la dinamica nelle imprese investitrici è negativa, non è mai marcatamente peggiore di quanto è accaduto alle imprese che nello stesso periodo non hanno investito all'estero.

Va tuttavia riconosciuto che questo tipo di rappresentazione non ci aiuta a capire se i diversi *patterns* occupazionali seguono

l'investimento (quindi presumibilmente ne sono il risultato), oppure lo precedono (costituendone quindi una causa). Non è inverosimile ritenere, ad esempio, che un'impresa decida di investire all'estero a fronte di una perdita di competitività (il che giustifica l'osservazione di trend decrescenti nel periodo immediatamente precedente l'investimento estero). Un modo per risolvere questo dilemma interpretativo è quello di osservare il *pattern* occupazionale delle imprese investitrici prima e dopo l'investimento. Anche in questo caso, la rappresentazione grafica consente una più immediata impressione circa le dinamiche dell'occupazione (totale e per categoria di addetto), così come della quota di addetti qualificati sul totale (figg. 5.4-5.6)⁵. Normalizzando a uno i valori relativi all'anno di investimento (nelle figure, il punto indicato con zero), la figura 5.4 mostra un lieve aumento dell'occupazione complessiva dopo l'investimento, qualunque sia l'area di destinazione⁶, ma in particolare per i paesi avanzati. Va però segnalato che, in questo ultimo caso, l'aumento è parte di un trend crescente che ha inizio già prima dell'investimento, il che rende più complicato sostenere che l'aumento di occupazione successivo all'investimento sia un ef-



⁵ Purtroppo questo tipo di rappresentazione non consente di confrontare la dinamica nelle imprese investitrici, con quella nelle imprese nazionali. L'analisi econometrica illustrata nel prossimo paragrafo risolverà questo problema. ⁶ È importante osservare che il trend postinvestimento delle imprese che hanno internazionalizzato nel 2003 non è significativo perché riguarda un solo anno e si riferisce a sette imprese.



L'evidenza impressionistica fin qui mostrata consente pertanto di avanzare già qualche conclusione circa il fatto che investire all'estero non sembra determinare alcuna seria riduzione dell'occupazione presso la casa madre. Al contrario, i risultati sembrano suggerire che le imprese italiane che investono nei paesi avanzati cambiano particolarmente marcato rispetto al periodo pre-investimento. Per quanto riguarda, invece, il numero medio di lavoratori qualificati (dato dalla somma di impiegati e dirigenti), la figura 5.6 mette in evidenza un trend leggermente crescente in tutte le categorie di imprese internazionalizzate, senza tuttavia mostrare un cambiamento particolarmente marcato rispetto al periodo pre-investimento. L'evidenza impressionistica fin qui mostrata consente pertanto di avanzare già qualche conclusione circa il fatto che investire all'estero non sembra determinare alcuna seria riduzione dell'occupazione presso la casa madre. Al contrario, i risultati sembrano suggerire che le imprese italiane che investono nei paesi avanzati cambiano particolarmente marcato rispetto al periodo pre-in-

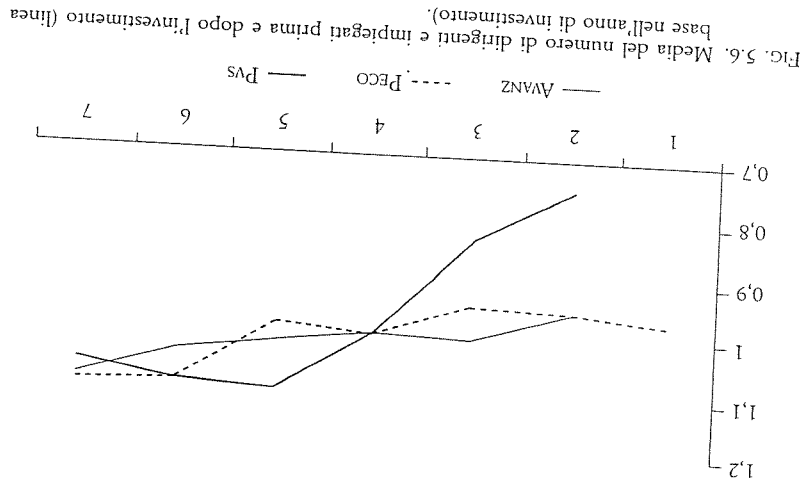


FIG. 5.6. Media del numero di dirigenti e impiegati prima e dopo l'investimento (linea base nell'anno di investimento).

ti e in quelli in via di sviluppo più lontani, sperimentano un lieve aumento dell'occupazione complessiva, probabilmente perché in entrambi i casi l'investimento consente l'accesso a nuovi e più ampi mercati, a beneficio sia della produzione che dell'occupazione presso la casa madre. Le imprese che investono nel PECO, che complessivamente mostrano un andamento occupazionale stazionario, rivelano invece una diminuzione nel numero di operai, dopo l'investimento estero, che però da un lato sembra essere non dissimile da quello osservato nelle imprese che non si internazionalizzano (vedi fig. 5.3), dall'altro lato è parte di un trend decrescente dell'occupazione, che anzi sembra ridursi di intensità dopo l'investimento (fig. 5.4). Questo risultato è coerente con la tesi secondo cui investire nel PECO è una strategia di tipo difensivo che consente all'impresa di ridurre i costi e mantenere la competitività, al fine di aumentare la produzione e preservare l'occupazione presso la casa madre, così che l'investimento all'estero può aver contribuito alla riduzione di un calo occupazionale potenzialmente più significativo in assenza di investimento. Al fine di trarre delle conclusioni più robuste circa la causalità di tali relazioni, l'analisi descrittiva è stata affiancata da alcune verifiche econometriche, illustrate nel prossimo paragrafo.

5. L'evidenza econometrica

L'analisi descrittiva riportata nel paragrafo precedente ha messo in luce almeno tre risultati che meritano un approfondimento. In primo luogo, per poter trarre conclusioni sugli effetti della dinamica dell'occupazione nelle imprese che investono all'estero è opportuno campione di controllo, costituito dalle imprese che rimangono nazionali. Il secondo elemento che emerge, però, è che le imprese che diventano multinazionali hanno caratteristiche diverse da quelle *uninazionali*, ovvero tendono ad essere più grandi, più produttive e ad impiegare una quota di lavoratori qualificati maggiore. Come già anticipato nel paragrafo precedente, questo può celare un processo di investimento (cioè solo le imprese migliori scelgono di investire all'estero), di cui è necessario tenere conto nell'analisi empirica. Infine, è importante poter stabilire se quanto si osserva dopo l'investimento è parte di un processo iniziato prima dell'espansione internazionale o piuttosto se quest'ultima determina un cambiamento significativo nella traiettoria evolutiva dell'occupazione complessiva e della sua composizione per qualifiche professionali.

L'analisi che segue tiene conto di questi tre aspetti proponendo la stima di un'equazione dinamica in cui il numero di occupati (o la quota di lavoratori qualificati) di un'impresa dipende dai precedenti;

– un insieme di caratteristiche dell'impresa (i cosiddetti *effetti fissi*);

– un insieme di variabili binarie (*dummy*) che indicano se l'impresa ha effettuato il suo primo investimento all'estero (rispettivamente in un paese AVANZ, in un PECO o in un PVS) negli anni precedenti;

In altre parole, questi indicatori catturano se, e in che misura, la traiettoria dell'occupazione (o della quota di lavoratori qualificati) viene modificata in modo significativo dopo l'investimento, rispetto a quanto avviene nelle imprese che non investono⁷. La stima è stata

⁷ Questo approccio riprende quello usato in uno studio, basato su una diversa banca dati, sugli effetti della creazione di filiali all'estero da parte di imprese italiane sulla produttività nel paese di origine [Castellani 2001]. Un metodo alternativo per affrontare gli stessi problemi è quello della definizione di un campione controfattuale attraverso una procedura di *propensity score matching*, associato ad

condotta utilizzando un metodo noto come System-GMM, proposto da Blundell e Bond [1998], ed i risultati, riportati nella tabella 5.2, confermano l'evidenza suggerita dalla precedente analisi descrittiva⁸.

Tab. 5.2. L'effetto dell'investimento all'estero su occupazione e composizione della forza lavoro in Italia, 1998-2004 (stime System-GMM)

Variabile dipendente	(log) N. occupati		% lavoratori qualificati	
	Coef.	Std. Errore	Coef.	Std. Errore

(log) N. occupati _{t-1}	0,959	(0,079)	***	
(log) N. occupati _{t-2}	0,098	(0,078)		

% lavoratori qualificati _{t-1}	0,595	(0,057)	***	
% lavoratori qualificati _{t-2}	0,242	(0,030)	***	

Ha investito in AVANZ _{t-1}	-0,014	(0,014)		
Ha investito in AVANZ _{t-2}	-0,031	(0,020)		

Ha investito in PECO _{t-1}	0,015	(0,030)		
Ha investito in PECO _{t-2}	0,030	(0,036)		

Ha investito in PVS _{t-1}	0,015	(0,012)		
Ha investito in PVS _{t-2}	0,018	(0,026)		

Costante	SI			
Dummy temporali	SI			

N. osservazioni	13050			
N. imprese	2610			

Test di sovranidentificazione di Hansen	119,14	[0,556]		
Test di autocorrelazione	AR(1)	-5,61	[0,000]	

AR(2)	-0,39	[0,695]		
AR(1)	-7,78	[0,000]		

Test di sovranidentificazione di Hansen	77,31	[1,000]		
Test di autocorrelazione	AR(1)	-0,54	[0,591]	

Note: Gli asterischi denotano i livelli di significatività dei coefficienti: ***: $p < 1\%$, **: $p < 5\%$, *: $p < 10\%$. I numeri tra parentesi quadra si riferiscono al livello di probabilità associato ai relativi test.

una stima di tipo *difference-in-difference*. Nel caso in esame, tuttavia, tale metodo è di difficile applicazione, poiché la variabile di interesse (investimento all'estero) può assumere più stati (investimento in AVANZ, PECO e PVS). Per una applicazione di questo metodo agli investimenti italiani all'estero nel caso binario, vedi Barba Navaretti e Castellani [2004].

⁸ Vale la pena sottolineare che i test statistici supportano la scelta del modello utilizzato. Infatti, il test di sovranidentificazione di Hansen conferma la validità degli strumenti utilizzati, mentre i test di autocorrelazione hanno i segni e le significatività previsti dalla teoria. Infine, la forte persistenza delle variabili, testimoniata dalla significatività dei ritardi temporali, avvalorano la nostra scelta di specificazione dinamica.

6. Conclusioni

Il presente capitolo si colloca nell'ambito del dibattito relativo alla relazione tra globalizzazione e occupazione, soprattutto nel nostro paese – imputa serie responsabilità per la stentata ripresa dell'occupazione al processo di delocalizzazione delle imprese, costrette a fuggire verso paesi che offrono minori costi dei fattori produttivi (la manodopera, innanzitutto). Più in generale, i timori da parte dei paesi avanzati relativi alla perdita condivisi, sono piuttosto popolari, anche se non universalmente accettati. La questione, tuttavia, non può essere trattata indipendentemente dalla produttività delle imprese.

La questione, tuttavia, non può essere trattata indipendentemente dalle problematiche connesse al fenomeno noto come *skill upgrading*, e l'analisi va estesa alla più ampia relazione tra divisione internazionale del lavoro, innovazione e variazioni occupazionali (qualitative, oltre che quantitative) delle imprese e dei paesi. L'analisi empirica condotta nel presente capitolo ha dunque l'obiettivo di fornire ulteriore evidenza circa tali nessi causali, con riferimento alle iniziative estere messe in atto dalle imprese italiane. In particolare, l'utilizzo di un'analisi controfattuale consente di affermare che l'investimento estero non è, di per sé, associabile a riduzioni occupazionali significative presso la casa madre. Difatti, anche nel caso in cui queste si verificano, la situazione non risulta migliore per le imprese che, nelle stesse condizioni di quelle investitrici, non hanno, viceversa, intrapreso alcuna iniziativa estera. Al contrario, osservando le dinamiche pre- e post-investimento emergono

segnali, se pur deboli, di incrementi occupazionali, quando l'IDE è motivato dall'accesso a nuovi ed ampi mercati; le riduzioni occupazionali sono comunque minori di quanto accade per le imprese non investitrici, nel caso gli IDE siano motivati dall'accesso a minori costi di produzione, suggerendone quindi una sorta di natura «salvifica».

Meno evidente è il risultato ottenuto in relazione allo *skill upgrading* indotto dall'iniziativa estera, che risulta positivo e significativo soprattutto nel caso delle iniziative indirizzate verso i paesi dell'Europa centrale e orientale, a conferma del fatto – intuitivo, peraltro – che la delocalizzazione di fasi produttive ad elevato contenuto di lavoro poco qualificato (quale quella messa in atto dalle nostre imprese nel periodo analizzato) si traduce in un incremento della qualificazione relativa presso la casa madre, dove rimangono concentrate le altre fasi produttive e le attività di coordinamento e controllo.

L'analisi richiede, tuttavia, ulteriori investigazioni a conferma, o meno, dell'apparente *skill upgrading* evidenziato dall'analisi statistico-descrittiva presentata nel presente capitolo, al fine, soprattutto, di tracciare il possibile nesso causale con le iniziative di IDE messe in atto dalle imprese. L'estensione del campione di analisi, oltre che dell'intervallo temporale lungo cui studiare un fenomeno che certo non esaurisce i propri effetti nel breve termine, costituiscono alcuni dei passaggi obbligati per il raggiungimento di questo fine.

Va, inoltre, aggiunto che le conseguenze dell'iniziativa estera potrebbero non essere interamente circoscritte nel perimetro della singola impresa che effettua l'investimento. Alcune evidenze empiriche relative al caso italiano [Savona e Schiattarella 2004; Mariotti e Piscitello 2006] mostrano che i processi di delocalizzazione produttiva delle imprese possono altresì indurre *skill upgrading* anche nel contesto economico in cui l'impresa che effettua l'investimento è collocata. Il trasferimento di attività produttive all'estero dà luogo, infatti, generalmente, ad una riorganizzazione occupazionale e sulla struttura che si propaga sulla composizione dei rapporti di filiera settoriale del contesto di origine della IMN. L'effetto può essere non negativo (o addirittura positivo), qualora questa continui ad avvalersi di imprese fornitrici domestiche anche per le proprie affiliate estere e/o per altre imprese con cui intraprende rapporti di produzione. Inoltre, il sistema locale può beneficiare della delocalizzazione produttiva intrapresa verso i paesi meno sviluppati, in quanto è spinto a riposizionarsi su segmenti di mercato a maggiore valore aggiunto e a più elevato grado di qualificazione, con il conseguente sviluppo di un settore terziario collegato di qualità.

Infine, va riconosciuto che la ricerca delle determinanti dello *skill upgrading* occupazionale richiede ulteriori sforzi concettuali da parte degli studiosi per un'adeguata modellazione, nuove tecnologie e internazionalizzazione. Anche attraverso la comprensione di tali interrelazioni passa la possibile rinascita verso la, ancora lontana, frontiera tecnologica, e la conseguente ripresa di competitività da parte delle nostre imprese.