

# L'INTERNAZIONALIZZAZIONE PRODUTTIVA ITALIANA NEI PAESI DELL'ALLARGAMENTO: ESPORTEREMO DISTRETTI E CERCHEREMO LAVORO QUALIFICATO?

- di Francesco Macchiarella\* e Sergio Scicchitano\*\* -

Publicato in *Legittimare l'Europa*, Barca, L. e Franzini, M. (a cura di, 2005) ed. il Mulino.

## 1. Introduzione<sup>1</sup>

L'area dei paesi dell'Europa centro-orientale (PECO), che di recente è entrata a far parte dell'Unione Europea, è divenuta, da più di un decennio, una delle principali destinazioni dell'internazionalizzazione produttiva delle imprese europee. Al loro interno, anche le aziende italiane – tramite Investimenti Diretti Esteri (IDE), joint-ventures e sub-forniture – stanno attuando un processo di (dis)integrazione verticale ed orizzontale dei processi produttivi verso est.

Le due peculiarità recenti di questo fenomeno sono l'esportazione ad est dei distretti industriali – una caratteristica del tessuto industriale italiano – e la ricerca di lavoro qualificato; esse vanno ad affiancarsi alla ricerca di mansioni *unskilled* che da sola aveva caratterizzato i primi investimenti nell'Europa dell'est.

Il presente saggio esamina queste caratteristiche dell'internazionalizzazione produttiva delle imprese italiane nei paesi PECO e fornisce alcune indicazioni di politica economica al fine di gestire al meglio l'attività delle Imprese Multinazionali (IM), favorire l'integrazione dei nuovi entrati e garantire così la legittimazione dell'Europa. In particolare, dopo avere riportato alcuni risultati dei recenti studi in materia, si forniranno alcuni dati utili a comprendere l'ampiezza del fenomeno e verranno illustrati gli indicatori di accesso al mercato tramite IDE che tengono conto della distanza fra paesi. Verranno quindi esaminati i flussi di esportazione dei distretti e la ricerca di lavoro qualificato. Prima delle conclusioni, si forniranno alcune indicazioni di *policy*.

---

\* Area Progetti di Sviluppo, Exen S.p.A., fmacchiarella@exen.it.

\*\* Università "La Sapienza" di Roma, Dipartimento di Economia Pubblica, sergio.scicchitano@uniroma1.it.

## **2. Gli studi empirici sugli IDE italiani nei PECO: alcuni risultati**

La letteratura economica empirica, già da qualche anno, sta studiando le determinanti degli IDE europei nei paesi di prossima adesione. Anche per l'Italia sono stati svolti alcuni lavori, per testare le variabili più rilevanti ai fini della internazionalizzazione delle imprese in questa area, ottenendo, talvolta, risultati contrari alle aspettative.

Innanzitutto, sembra che per gli IDE europei nell'area PECO, la distanza fra il paese investitore e quello destinatario abbia un'influenza negativa. La letteratura economica, fin dagli anni '50<sup>2</sup>, nel tentativo di spiegare il commercio bilaterale fra paesi, ha mutuato dalla fisica il meccanismo *newtoniano* secondo cui la forza di attrazione fra due oggetti è direttamente proporzionale al prodotto delle masse e inversamente alla loro distanza. In questi modelli, chiamati *modelli di gravità*, la distanza dovrebbe avere un effetto positivo sugli IDE; infatti l'aumento della prima scoraggia il commercio perché rende più favorevole servire il mercato estero tramite una consociata. Sebbene ancora non vi sia accordo sugli effetti che la distanza esercita sull'integrazione commerciale e produttiva fra paesi, nelle recenti letterature empirica ha prevalso l'idea che fra l'Ue e l'area PECO, la distanza scoraggi gli IDE. Il risultato più frequente è che gli IDE dipendono positivamente dagli indicatori della dimensione dei paesi (popolazione e PIL) e inversamente dalla distanza fra le rispettive capitali<sup>3</sup>.

Resmini [2000], studiando gli IDE nei paesi PECO di un panel di IM europee nel periodo 1999-2000, trova che la popolazione ed il PIL pro-capite dei paesi destinatari hanno un effetto diretto significativo sugli IDE. Anche la distanza fra le capitali influisce negativamente sugli investimenti in entrata nell'area. Irac [2004] rileva un effetto negativo della distanza come variabile esplicativa di un classico modello di gravità, applicato però agli IDE e stimato su 29 paesi OECD, tra il 1997 ed il 2001. All'interno di ogni paese dell'area PECO, poi, le *border regions* sembrano le zone maggiormente interessate dagli IDE in entrata [Contessi 2001; Tondl e Vuksic 2003]. Esse rappresentano le zone di contatto, quelle « aree subnazionali, la cui vita economica e sociale è direttamente e significativamente influenzata dalla vicinanza ad una frontiera internazionale» [Hansen 1977, 1]. Resmini [2002] conferma che le regioni dell'area PECO al confine con l'Ue manifestano tassi di crescita maggiori delle zone interne. Per l'Italia anche Bianchi e Mariotti [2003] rilevano che per le PMI del nord-est,

la vicinanza di molte regioni di confine dell'area PECO non è solo geografica, ma anche socio-culturale.

Ancora Irac [2004], estendendo l'analisi anche ad altre variabili culturali e sociali – come la similitudine dei sistemi legali e finanziari e le barriere culturali – ne dimostra un effetto diretto significativo. Proprio la rilevanza di fattori non prettamente economici è un'altra caratteristica degli IDE nell'area. In particolare, il differenziale salariale fra le due aree – uno dei fattori cardine degli investimenti *efficiency-seeking* – non sembra la variabile determinante dei recenti investimenti europei ad est. Daniele [2004] non trova un effetto significativo del costo del lavoro sugli IDE in entrata nell'area e provenienti dall'Ue; alle stesse conclusioni giunge anche il lavoro di Resmini [2000, cit.]. Rilevanti sono, invece, la dotazione infrastrutturale relativa e il grado di «affidabilità» del paese, rappresentato dallo stato di transizione dei paesi; è evidente, infatti, che Repubblica Ceca, Ungheria e Polonia, paesi che hanno dato vita ad un intenso processo di privatizzazione, sono ancora fra i maggiori destinatari degli IDE europei.

L'impressione è che una volta che sia stata presa la decisione di internazionalizzare in un'area il cui costo del lavoro è sufficientemente più basso di quello a cui si è abituati<sup>4</sup> non è essenziale scegliere il paese, all'interno dell'area, con il costo minore. Ciò perché si va alla ricerca di altre componenti come gli incentivi statali, la burocrazia non corrotta, la vicinanza geografica e culturale, la potenziale crescita del mercato di sbocco e la presenza di capitale umano. Analizzando, infatti, l'andamento nel 2002 degli IDE in entrata nei paesi PECO e provenienti dall'Italia si nota addirittura una correlazione positiva con i salari dei paesi in questione (v. fig.1).

(qui fig.1)

### **3. Un indicatore di accesso al mercato tramite IDE**

L'internazionalizzazione produttiva di imprese italiane nei paesi di prossima adesione è un fenomeno in continua crescita a partire dalla seconda metà degli anni '80. Dalla seconda metà degli anni '90 l'area dei paesi PECO è divenuta una delle destinazioni predilette della delocalizzazione delle nostre imprese. Stando alle rilevazioni del database Reprint le partecipazioni italiane nei paesi dell'Europa centro-orientale che nel 1986 erano 4, sono divenute, nel 2002, 1229; sul totale delle partecipazioni italiane all'estero la percentuale di imprese partecipate nell'Europa dell'est è passata dallo 0,6 al 24,4. Sempre nel 1986 le imprese nei paesi PECO partecipate da aziende italiane davano occupazione a 2100

lavoratori; nel 2002 gli stessi lavoratori sono divenuti ben 157 mila; la percentuale di addetti nel 2002 è stata pari a 18,4, contro lo 0,9 del 1986 e l'1,5 del 1990 (v. fig..2).

(qui fig.2)

Osservando l'andamento cumulato nel periodo 1998-2002 degli IDE in entrata e in uscita dall'Italia verso i paesi PECO, si nota che più della metà, il 56%, ha riguardato la Polonia; seguono Bulgaria e Romania che, rispettivamente, hanno attratto il 16 e l'11% degli IDE da e per il nostro paese (v. fig..3).

(qui fig.3)

Dal paragrafo precedente si è visto che per gli investimenti italiani nei paesi PECO, la distanza ha una significativa influenza. Osservando la distribuzione degli IDE dell'Italia nei paesi in questione nel 2002, si ottiene una correlazione negativa ( $R^2 = -0,39$ ) fra gli stessi e la distanza tra la zona italiana più popolosa e la zona corrispondente in ogni paese (v. fig.4).

(qui fig.4)

Perciò abbiamo costruito per l'Italia un *indicatore di accesso al mercato tramite IDE* in ogni paese dell'aera PECO. Esso, indicato con  $\alpha$  nell'equazione 1 successiva, è dato dalla somma, al tempo  $t$ , degli IDE in entrata e in uscita tra l'Italia e il paese in considerazione, ponderata con la distanza fra le zone più popolate dei due paesi<sup>5</sup>:

$$\alpha_{i,j,t} = \frac{IDEin_{i,j,t} + IDEout_{i,j,t}}{dw_{i,j}} \quad (1)$$

Come distanza fra i due paesi  $i$  e  $j$  è stata scelta quella fra le zone più popolate, ponderata con la loro quota relativa sul totale della popolazione. La formula generale è data dall'equazione 2<sup>6</sup>:

$$dw_{i,j} = \left( \sum_{k \in i} \left( \frac{pop_k}{pop_i} \right) \sum_{l \in j} \left( \frac{pop_l}{pop_j} \right) d_{kl}^\theta \right)^{1/\theta} \quad (2)$$

in cui  $dw_{i,j}$  è la distanza ponderata – basata su latitudine e longitudine – fra il paese  $i$  e quello  $j$  e  $pop_k$  è la popolazione dell'agglomerazione  $k$  all'interno del paese  $i$ . Il parametro  $\theta$  misura la sensibilità del flusso (di capitali nel nostro caso) alla distanza bilaterale; nell'indice da noi utilizzato,  $\theta=1$ , mentre, negli usuali modelli di gravità, esso è pari a  $-1$ .

Questo indicatore consente di far rimanere inalterato il *trend* degli IDE in entrata e in uscita per i vari paesi, ma ne modifica il *livello* per tener conto del disincentivo all'investimento causato dalla distanza. Inoltre la somma di *inflows* e *outflows* di IDE permette di cogliere i rapporti bilaterali fra l'Italia e ognuno dei paesi PECO, evitando di considerare questi ultimi esclusivamente come paesi destinatari e dando un'idea dell'integrazione produttiva esistente fra l'Italia e i paesi in questione.

I paesi PECO sono stati raccolti nelle figure 5a-5b in base ai valori omogenei dell'indicatore appena costruito. Dalla fig. 5a si nota che la Polonia, assorbendo da sola più della metà degli IDE cumulati, mostra un andamento simile a quello ottenuto per la totalità dei paesi<sup>7</sup>, segnalandosi come il paese in cui l'Italia ha l'accesso privilegiato tramite IDE. La Slovenia evidenzia il valore più alto nell'ultimo anno di rilevazione, il 2002, mentre la Bulgaria ha un picco nel 2000. Tra i paesi che negli anni mostrano valori minori (v. fig. 5b), Romania e Ungheria evidenziano i valori più alti nel 2002. La Repubblica Ceca e la Slovacchia mostrano, curiosamente, un picco, rispettivamente negativo e positivo, nel 2000 e un andamento opposto negli anni.

(qui fig.5a e 5b)

Le due peculiarità della recente internazionalizzazione produttiva italiana nei paesi di prossima adesione che ci sembrano più rilevanti, nonché quelle che in letteratura non hanno ancora goduto della necessaria attenzione, sono l'esportazione dei distretti e la ricerca di lavoro qualificato.

#### **4. Due caratteristiche del processo di internazionalizzazione**

##### **4.1 L'esportazione dei distretti**

Una caratteristica rilevante è l'*esportazione dei distretti*. Il fenomeno acquista importanza se si considera che proprio le PMI organizzate spesso in forma di distretti e operanti in gran parte nel centro e nel nord est sono i principali fruitori degli investimenti ad est.

Micelli *et al.* [2003] riportano i principali risultati di un'indagine condotta nel corso del 2002, indirizzata alle PMI leader di 20 principali distretti italiani del centro e nord-est e operanti nel settore del *made in Italy*. Il lavoro riguarda la loro internazionalizzazione e sottolinea la rilevanza che l'Europa dell'est ha come regione destinataria. Gli autori dimostrano, infatti, che degli stabilimenti produttivi esteri, il 46,1% è localizzato nei PECO;

considerando invece i sub-fornitori esteri, la quota sale al 56,2%. L'area PECO, poi, sembra, almeno per ora, non competere con il Mezzogiorno nell'attrarre gli investimenti delle PMI del centro-nord: infatti Bianchi e Mariotti [2003] valutano che i paesi dell'est sono stati i principali destinatari dei settori del *made in Italy* e di quelli maggiormente *labour-intensive*, mentre il sud Italia, anche approfittando degli incentivi governativi, ha ricevuto soprattutto investimenti nei settori ad elevato valore aggiunto e ad alta intensità di capitale.

Come già rilevato, i primi investimenti ad est di imprese italiane hanno coinvolto solamente alcuni settori, quelli del *made in Italy*, e determinate fasi del processo produttivo, quelle a valle a maggiore intensità di lavoro non qualificato. La tendenza recente, invece, è quella di internazionalizzare l'intero processo produttivo, tramite una (dis)integrazione orizzontale e non più solamente verticale. Il risultato è l'esportazione di una delle caratteristiche tipiche dell'industria italiana, i distretti.

Il distretto italiano all'estero più noto e popoloso, anche perché di più antica formazione, è quello di Timisoara, in Romania, che ospita gran parte delle consociate di imprese venete che operano nel settore del *made in Italy*, ma anche in quello della lavorazione del legno. Il distretto più recente, invece, ancora in costruzione, è quello di Samorin, in Slovacchia, che nell'immediato futuro ospiterà più di 60 aziende vicentine del settore dell'elettromeccanica, in un'area di 500 mila metri quadrati. L'Assindustria di Vicenza prevede non solo la costituzione di filiali, ma anche una continua integrazione con il tessuto locale, al fine di «clonare» l'area di sistema della meccanica veneta; per venire incontro alle esigenze dei manager italiani, le autorità slovacche hanno già dato avvio a dei corsi di italiano, ma soprattutto di qualificazione professionale mirata alle imprese vicentine [Il sole 24 ore 2004]. La scelta di Samorin, tra i paesi dell'est, a detta dei responsabili veneti, è stata dettata, oltre che dalla disponibilità di manodopera a basso costo, anche dalla collaborazione con le autorità locali – il governo assicura contributi a fondo perduto fino al 65% degli oneri destinati all'urbanizzazione delle aree industriali – e dalla vicinanza con il confine austriaco.

Anche l'Ue ha approvato finanziamenti per incoraggiare l'internazionalizzazione produttiva di imprese europee e la formazione di distretti nei paesi dell'allargamento. Uno dei più recenti che ha riguardato imprese italiane è il progetto pilota «Look-east net», che prevede lo stanziamento di oltre un milione di euro a favore di PMI soprattutto venete e friulane. Esso ha lo scopo di migliorare la competitività delle imprese operanti nei settori delle tecnologie avanzate per l'industria alimentare, della meccanica e delle tecnologie per la gestione ambientale. Nel progetto è espressamente previsto «lo sviluppo di distretti industriali che producono massa critica in termini di organizzazione e gestione ed il loro collegamento

con fenomeni territoriali di specializzazione produttiva emergenti nei paesi candidati oltre al trasferimento di know-how e tecnologie» [Informest 2003].

Il contenimento del costo del lavoro, almeno per il breve periodo, è sicuramente una componente rilevante per la nascita di un distretto, ma non è essenziale per il lungo periodo. Le condizioni che favoriscono lo sviluppo dei distretti, infatti, sono altre e generalmente vengono distinte in informali e formali. Alle prime appartengono la reputazione e l'unicità del prodotto finito dei vari distretti che, da sole, permettono di individuarne indiscutibilmente la provenienza. Tra le formali vanno menzionate lo sviluppo di tecnologie, la formazione dei lavoratori, le reti di sinergie aziendali, il marketing regionale e i vari servizi finanziari, come gli incentivi agli investimenti bancari. Le caratteristiche formali fanno divenire cruciali i comportamenti delle autorità locali, costituendo in realtà delle vere e proprie manovre di politica regionale. Micelli *et al.* [2003, cit.], prospettando uno scenario futuro, per le imprese oggetto della loro analisi concordano sul fatto che la motivazione della riduzione dei costi è stata sicuramente importante, almeno per la scelta dell'area di delocalizzazione, ma non dovrebbe essere predominante a lungo andare: ne è prova il fatto che la motivazione «qualità dell'output» è stata la più rilevante nella scelta strategica dei fornitori esteri e che il 56,5% delle imprese abbia considerato la stessa qualità come aspettativa verso i fornitori del futuro. Ecco perché il differenziale salariale tra le aree di provenienza e destinazione sembra non essere più di primaria importanza nelle scelte degli investimenti ad est: assumono rilevanza altre variabili come le politiche locali e i rapporti con le autorità, la vicinanza geografico-culturale, le prospettive di crescita del mercato locale e soprattutto la presenza di altre aziende operanti nello stesso settore e magari organizzate in forma di distretto.

#### **4.2 La ricerca di lavoro qualificato**

La naturale conseguenza della esportazione dei distretti e della delocalizzazione orizzontale è la ricerca di lavoro qualificato. Se i nostri imprenditori intendono creare «reti lunghe» con i nuovi membri dell'Ue, allora le imprese italiane potrebbero richiedere in questi paesi, oltre ai lavoratori *un-skilled*, maggiormente impiegati durante le prime fasi di internazionalizzazione, anche lavoratori *high-skilled*.

Un esempio, riportato da Tattara e Crestanello [2003], è rappresentato dalla Geox, azienda di calzature classiche con sede ufficiale nel distretto di Montebelluna, ma che di fatto realizza l'80% dei suoi prodotti in pelle all'estero, occupando 300 dipendenti in Slovenia e ben 2800 a Timisoara, in Romania. I due autori rilevano che l'azienda italiana, benché mantenga una fitta rete di contatti con la propria consociata rumena, manifesta problemi ed

inefficienze nel mantenere le due fasi dell'ideazione e della creazione della calzatura in due paesi diversi. Perciò i manager prospettano l'esigenza di delocalizzare in Romania anche la fase a monte del processo, quella di modellera, con la supervisione di due tecnici rumeni ed uno croato, controllati da un product manager italiano. I due autori concludono la loro analisi sulle industrie dell'abbigliamento e delle calzature venete in Romania, sostenendo che se inizialmente in Italia veniva reimpostato il semilavorato per subire ulteriori modifiche, attualmente la internazionalizzazione riguarda l'intero processo produttivo. Nel Veneto, almeno per ora, viene mantenuta la fase del controllo di qualità e, in alcuni casi, quella della modellera.

Mariotti [2003] rileva che fra le imprese del distretto di Montebelluna che hanno internazionalizzato nei PECO, la Tecnica, una delle aziende leader nella produzione di scarponi da sci, manifesta l'intenzione di «trasferire ad est» anche le attività più qualificate, come la parte rigida dello scarpone. Manifestando l'intenzione di soffermarsi a lungo nei paesi di area PECO, l'azienda si è distinta da altre, come la Lotto – azienda leader nella produzione di calzature mondiali – che, incalzata dalla concorrenza mondiale, ha dovuto «mettere le ruote» alle proprie consociate e spostarsi nella lontana Cina, che garantiva maggiori contenimenti dei costi. Anche altre aziende dello stesso distretto, come Stonefly e Scarpa fanno svolgere, alle proprie consociate ad est l'intero processo di taluni prodotti, per poi reimportare il prodotto finito, oppure venderlo direttamente sul mercato estero.

Recenti lavori econometrici dimostrano che la presenza di lavoro qualificato nei paesi PECO stimola l'afflusso di IDE in entrata. Contessi [2001], nel valutare le determinanti degli IDE in alcuni paesi dell'area PECO, utilizza fra le variabili esplicative anche il livello del capitale umano, approssimato dal numero di studenti universitari. Egli trova che tale variabile ha un effetto di attrazione sugli IDE in entrata in tutti e tre i paesi oggetto di analisi: Ungheria, Polonia e Repubblica Ceca. Tondl e Vuksic [2003] rilevano, invece, che un tasso di istruzione più alto è importante, per i paesi PECO, soprattutto per il trasferimento di tecnologie tramite gli IDE in entrata.

La delocalizzazione internazionale di fasi lavorative più qualificate è il risultato di un processo di medio-lungo periodo. Infatti le imprese che hanno internazionalizzato da qualche anno le fasi a monte del processo produttivo, a lungo andare possono trovare non conveniente mantenere distinte le fasi produttive. Bianchi e Mariotti [2003] rilevano che le imprese che manifestano la tendenza ad esportare anche le fasi produttive più complesse, come il controllo di qualità, sono anche quelle che internazionalizzano per un periodo superiore ai 6-10 anni. A livello macroeconomico, Bellak [2004] asserisce che se nel breve periodo domina la

specializzazione negli IDE, nel lungo è probabile che si verifichi una convergenza, nei settori soggetti a IDE, fra le due aree di vecchi e nuovi paesi aderenti all'Ue. La redistribuzione del capitale umano fra vecchi e nuovi membri dell'Ue nel medio-lungo periodo può essere facilitata dal recente allargamento e dipendere dalle istituzioni europee, in particolare quelle che governavano il mercato del lavoro. Meyer [2004] dimostra che può verificarsi un equilibrio di Cournot nella distribuzione del capitale umano fra i due gruppi di paesi e inoltre che la sua stabilità dipende dai *search costs*.

Scenari di rapida crescita sono previsti, per il medio-lungo periodo, per i paesi dell'Europa centro-orientale, nel settore dell'Information Technology (IT), che comincia ad offrire notevoli opportunità di investimento ai paesi occidentali. Nonostante il divario con i vecchi membri dell'Ue-15 sia ancora consistente, in alcuni i paesi PECO gli investimenti in IT raggiungono livelli non trascurabili: ad esempio, in Polonia essi ammontano a 3,5 miliardi di dollari, mentre in Portogallo e Grecia sono soltanto di 1,7 e 2,2 miliardi dollari, rispettivamente. Recenti stime rilevano, poi, che i tassi di crescita più alti si avranno fra qualche anno. A partire dal 2007 si prevede, per i paesi dell'allargamento, una crescita del 10% della spesa in IT, soprattutto grazie all'afflusso di IDE in entrata, contro una media per l'Ue-15 che non dovrebbe superare il 5%. Fra i paesi che attualmente mostrano i maggiori livelli di spesa in informatica e le collaborazioni più frequenti con imprese dell'Ue ci sono Repubblica Ceca, Slovenia, Ungheria ed Estonia [IDC 2004].

La ricerca di lavoro qualificato nei paesi PECO sembra confermata anche dalle recenti tendenze della specializzazione produttiva nel commercio con l'Ue-15. Stando alle rilevazioni del Cepii-Chelem, nel decennio 1990-2000, si è registrata una riallocazione a favore dei settori a maggiore intensità di *skilled-labour*: i 4 settori che hanno manifestato la maggiore crescita relativa, sia fra le esportazioni che fra le importazioni, sono i macchinari, i veicoli, l'ingegneria elettrica e l'elettronica (fig. 6a e 6b).

(qui fig.6a e 6 b)

Secondo le stime della World Bank [2004], la percentuale delle esportazioni di prodotti *high-technology* sul totale delle esportazioni dei paesi PECO è passata dal 5,9 all'8,1% nel periodo 1997-2001. L'intensità fattoriale del lavoro qualificato all'interno delle esportazioni dell'area PECO verso l'Ue-15 è quasi raddoppiata in meno di un decennio: è passata dal 12% nel 1989 al 25% nel 1997 [Kaminski 2000]. La quota congiunta di lavoro qualificato e prodotti *capital intensive* delle esportazioni destinate all'Ue-15 è aumentata, nel periodo 1993-1998, per ogni paese dell'area (v. fig. 7)

(qui fig.7)

## **5. Alcune indicazioni di policy per la legittimazione dell'Europa**

I distretti sono una peculiarità del tessuto industriale italiano; perciò, le loro esportazioni interesseranno soprattutto il nostro paese. L'impressione è che il fenomeno persisterà e si estenderà dal *made in Italy* ad altri settori, come l'elettromeccanica nel distretto di Samorin. Alle PMI italiane si offre, quindi la possibilità, non solo, di creare modelli di sviluppo originali a livello europeo, ma anche di risolvere eventuali crisi industriali (dovute ad esempio a mancanza di competitività) che in taluni casi possono portare alla cessazione dell'attività.

La ricerca di lavoro qualificato interessa, invece, l'intera Ue, le cui IM stanno approfittando degli incentivi posti da paesi come l'Ungheria, la Repubblica Ceca, la Repubblica Slovacca, la Slovenia. Questi hanno riprogettato i loro poli industriali al fine di competere anche in settori *high-tech*, come l'IT, che prevedono un intenso utilizzo di *skilled labour*.

L'internazionalizzazione produttiva è un fenomeno che coinvolge il medio-lungo periodo. Come già accennato, il contenimento dei costi è rilevante nella fase iniziale ed incide almeno sulla scelta dell'area, tuttavia a lungo andare acquistano importanza altri obiettivi. Il paese destinatario, all'interno di un'area in cui il costo del lavoro è già notevolmente contenuto, dovrà avere altre caratteristiche socio-culturali compatibili con le intenzioni dell'impresa che investe oltre frontiera. L'indicazione di politica economica è quindi di incentivare i rapporti bilaterali con i paesi in questione, per favorire l'accesso degli IDE ed il trasferimento di tecnologie e conoscenze, due fattori determinanti per la crescita economica e culturale di tali paesi.

L'attività delle IM è sicuramente un'importante fonte di crescita per i nuovi paesi membri, ma necessita dell'apporto di opportune politiche economiche dei singoli stati e di un attento coordinamento a livello europeo.

Da una parte, l'afflusso degli IDE nei paesi di nuova adesione, unito a politiche di istruzione e formazione mirate offre notevoli possibilità di sviluppo economico tramite il trasferimento di tecnologie operato dalle IM. La teoria economica, inoltre, ha chiarito le complementarità esistenti fra attività innovativa e capitale umano eterogeneo, composto non solo dai livelli di istruzione, quanto soprattutto dal *continuous training* che, aggiornando i lavoratori sulle tecnologie esistenti, è divenuto una condizione essenziale per l'attività di R&S e un fattore determinante per la crescita di un'economia [Benhabib e Spiegel 1994; 2003, Redding 1996; Acemoglu 1997; Ok and Tergeist 2002; Scicchitano 2004a, b].

Dall'altra le politiche nazionali dei paesi ospitanti sono una variabile cruciale nel determinare l'afflusso degli IDE stessi. Come si è visto, piuttosto che al solo contenimento del costo del lavoro, le politiche pubbliche dovrebbero puntare anche alla costruzione di opportune reti industriali e infrastrutturali ed alla omogeneizzazione dei sistemi finanziari e legali con quelli dei *vecchi* paesi europei. Anche alcuni esempi precedenti all'ultimo allargamento testimoniano l'importanza delle politiche dei singoli paesi. Irlanda e Portogallo hanno mostrato una crescita economica vigorosa dopo l'ingresso nel mercato unico, ma le specializzazioni dei due paesi sono mutate in modo diverso. Le autorità nazionali irlandesi hanno infatti intrapreso una politica di sostegno agli IDE in settori ad alto valore aggiunto (nuove tecnologie, farmaceutico, servizi finanziari, biotecnologie, ecc.) attraverso una politica industriale e lo sviluppo della ricerca, delle infrastrutture e del capitale umano. In particolare i programmi di formazione mirata, in parte finanziati da fondi comunitari, si sono rivelati un importante fattore di attrazione degli investimenti dall'estero. L'attuazione di queste politiche si è resa possibile anche grazie all'apporto economico delle istituzioni europee. Nel periodo 1989-1993 il flusso annuale di trasferimenti comunitari ammontava all' 1.9% del Pil in media: un rapporto ben al di sotto del 4% pianificato per i paesi di nuova adesione nel 2006). Anche il Portogallo dopo l'adesione all'Unione Europea, usufruendo di fondi comunitari, ha ridotto la quota di industrie *labour-intensive* nel suo export, ma non ha ancora cambiato radicalmente il suo modello di specializzazione. Utilizzando come proxy per la specializzazione di un paese per industria e per prodotto l'indicatore di vantaggio comparato elaborato dal Cepii, le industrie del tessile e del legno/carta, a contenuto tecnologico relativamente basso,, presentavano, in Portogallo, indicatori di vantaggio comparato pari a 67 e 22 rispettivamente nel 1980, riflettendo una specializzazione particolarmente pronunciata nel caso del tessile. Nel 2000, questi indicatori si sono abbassati a 45 e 12 rispettivamente, anche se le due industrie continuano a mantenere gli indicatori di vantaggio comparato più alti. Pertanto, sia il Portogallo che l'Irlanda hanno beneficiato di trasferimenti comunitari per modificare la propria struttura industriale. La differenza risiede nel modo con cui tali risorse sono state utilizzate. Il Portogallo ha dato priorità alla rete infrastrutturale, mentre l'Irlanda ha preferito la formazione di capitale umano.

Un ruolo cruciale nello sviluppo e nell'integrazione dei *nuovi* paesi dell'Ue avranno le Istituzioni europee<sup>8</sup>, soprattutto per effetto dei trasferimenti comunitari verso questi paesi per azioni strutturali, il cui ammontare si è accresciuto per effetto dell'allargamento. Per il

periodo 2004-2006 sono stati stanziati 21.7 miliardi di euro a questo titolo<sup>9</sup>, che è approssimativamente tre volte tanto rispetto a quanto assegnato ai paesi candidati sotto forma di fondi di pre-adesione (Phare – ISPA – SAPARD) nel periodo 1995-1999. Per aiutare i paesi beneficiari a fruire di questi stanziamenti, è stato adottato un approccio graduale che prevede il raggiungimento di un tetto massimo del 4% del Pil nel 2006. Questi trasferimenti finanziari possono avere effetti diversi sulle economie dei paesi destinatari: stimolare la domanda interna e, nel lungo termine, contribuire allo sviluppo del capitale umano e delle infrastrutture fisiche. L'effetto di lungo termine è decisivo, non solo per sviluppare un clima favorevole agli IDE, ma anche per sostenere gli investimenti nazionali. A questo riguardo, va menzionata la politica di sviluppo di parchi industriali co-finanziata con fondi comunitari di pre-adesione ISPA e/o Fondi strutturali che alcuni paesi di nuova adesione stanno portando avanti da qualche anno. La Lituania, ad esempio, proprio in funzione dell'obiettivo di attrarre IDE in settori ad alto valore aggiunto sta sviluppando il terzo parco industriale del Paese a Klaipeda, città portuale di importanza strategica sul Mar Baltico, dove si insedieranno aziende dei settori della componentistica elettronica e meccanica, dei trasporti e della logistica integrata. Questo parco si aggiunge agli altri preesistenti in un'ottica di offerta di infrastrutture avanzate per l'insediamento di nuove aziende (investimenti *greenfield*) a cui vengono proposte diverse tipologie di incentivi, da quelli fiscali ad altri di carattere amministrativo per la costituzione della società e la realizzazione delle strutture produttive.

Il coordinamento delle politiche dei singoli stati e quello delle Istituzioni europee che dirigono l'allargamento costituiscono la base del processo di stabilità e crescita che da più tempo viene sostenuto a livello europeo. La legittimazione dell'Europa e la questione dei diritti sociali non può non tener conto, sia delle variabili che influenzano la delocalizzazione delle imprese, che delle politiche pubbliche che tanto peso hanno nel modificarle a proprio vantaggio. Eventuali differenze marcate nelle politiche nazionali possono rischiare di ostacolare lo sviluppo di una singola economia e la coesione della nuova Unione Europea.

## **6. Conclusioni**

In questo lavoro abbiamo esaminato alcuni tratti dei recenti movimenti di capitale produttivi dal nostro paese verso i paesi PECO, che da poco fanno parte dell'UE.

Si è evidenziato che le PMI dell'Italia del nord-est hanno di recente «clonato» nei paesi PECO alcuni distretti tipici del nostro paese, con l'intenzione di contenere i costi di produzione e allargare i mercati di sbocco. Due esempi sono il classico distretto del *made in Italy* di Timisoara, che ospita la maggior parte delle imprese venete e quello più recente dell'elettromeccanica di Samorin, in Slovacchia, che raggruppa le imprese vicentine. Proprio le *vicinanze* nell'economia mondiale costituiscono una delle principali caratteristiche, ma anche contraddizioni, che il mondo globalizzato sta vivendo. Da un lato i sorprendenti miglioramenti tecnologici delle telecomunicazioni e dei mezzi di trasporto e la libertà dei movimenti di capitale consentono di avvicinare vari punti del globo. Dall'altro l'economia industriale è ancora legata alla localizzazione della produzione e soprattutto della manodopera. L'esportazione dei distretti italiani ad est consente, da un lato, di rinforzare la coesione europea, dall'altro, di dare nuova linfa alle PMI coinvolte che, a causa dell'accresciuta competitività internazionale e in mancanza di nuovi mercati di sbocco, mettono a rischio la propria attività.

Parallelamente alla diffusione dei distretti all'estero, sta crescendo anche la ricerca di lavoro qualificato, come risultato della delocalizzazione orizzontale della produzione. Alcune imprese italiane operanti nel *made in Italy* trovano inefficiente mantenere separate le fasi a valle e a monte del processo produttivo e stanno progressivamente internazionalizzando anche le prime. Nei paesi PECO sono in continua crescita gli investimenti delle imprese dei vecchi membri dell'Ue nel settore dell'IT. Inoltre, anche il traffico commerciale tra questi ultimi e i paesi di recente adesione conferma l'espansione dei settori ad elevata intensità di capitale e lavoro qualificato.

Queste due caratteristiche, ancora in fase embrionale, sono il risultato di un processo di medio-lungo periodo, che potrebbe essere accelerato dal recente allargamento ad est dell'Unione. L'operato delle IM rappresenta un'importante occasione per lo sviluppo e l'integrazione dei nuovi paesi, ma necessita dell'apporto di opportune politiche economiche. È auspicabile, perciò, un coordinamento non solo delle singole politiche nazionali, ma anche delle Istituzioni europee preposte alla gestione politico-economica dell'allargamento, al fine di evitare l'isolamento di taluni paesi e la creazione di ostacoli significativi alla costruzione di un'Europa sociale.

## RIFERIMENTI BIBLIOGRAFICI

Acemoglu, D.

1997 *Training and innovation in an imperfect labor market*, in «Review of Economic Studies», 64, pp. 445-64.

Acocella, N. e Sonnino E. (a cura di)

2003 *Movimenti di persone e movimenti di capitale in Europa*, Il Mulino, Bologna.

Acocella, N. e Di Bartolomeo, G.

2004 *Europe's economic institutions: Stability- or growth-oriented?* Dipartimento di Economia Pubblica, Università di Roma La Sapienza, mimeo.

Altomonte, C. e Guagliano, C.

2003 *Comparative study of FDI in Central and Eastern Europe and the Mediterranean*, in «Economic System», 27, pp. 223-246.

Bellak, C.

2004 *The impact of enlargement on the race for FDI*, in *European Union and the race for Foreign Direct Investment in Europe*, a cura di P. Ghauri, e L. Oxelheim Elsevier/Pergamon, Oxford.

Benhabib, J. e Spiegel, M.

1994 *The role of human capital in economic development: evidence from aggregate cross-country data*, in «Journal of Monetary Economics», 34, pp. 143-173.

2003 *Human capital and technology diffusion*, Federal Reserve Bank of San Francisco Working Paper n. 2.

Bianchi, L. e Mariotti, I.

2003 *Mezzogiorno and SEEC: do they compete in the attraction of italian relocating SMEs?*, articolo presentato alla conferenza «Reinventing regions in the global economy», 12-15 Aprile, Pisa.

Contessi, S.

2001 *Geographical patterns in the location of FDI: evidence from central european regions*, ISLA Working Paper n. 3.

Daniele, V.

2004 *Gli investimenti diretti esteri nell'Europa dell'Est. Un'analisi sui fattori di attrazione*, Working Paper del Dipartimento di Diritto dell'Organizzazione Pubblica, Economia e Società, Università Magna Graecia di Catanzaro, Febbraio.

Eurostat

2003 *New Release*, 23/2003.

Frankel, J.A. e Shang-Jin W.

1993 *Emerging Currency Blocs*. CIDER Working Paper C93-026, University of California, Berkeley.

Hamilton, C., Winters A. L.

1992 *Opening up international trade with Eastern Europe*, in «Economic Policy», 14, pp. 77-116.

Hansen, N.

1977 *Border regions: a critique of spatial theory and a european case studies*, in «Annals of Regional Science», 11, pp. 1-14.

- ICE  
2003 *L'Italia nell'economia internazionale. Rapporto 2002-2003*, Roma.
- IDC  
2004 *The new Europe: EU enlargement and IT market opportunities in central and eastern Europe*, [www.idc.com/prodserv/emea\\_eu\\_expansion.jsp](http://www.idc.com/prodserv/emea_eu_expansion.jsp).
- Il Sole 24 ore  
2004 *Il made in Italy batte la rotta dell'Est* 6 Marzo 2004.
- Informest  
2003 *Comunicato stampa* del 27 novembre 2003.
- Irac, D.  
2004 *Distance and Foreign Direct Investment. Evidence from OECD countries*, articolo presentato alla 3<sup>rd</sup> Annual Conference, in the Leverhulme Centre for Research on Globalization and Economic Policy (GEP), Nottingham University (UK), 31 Marzo 2004.
- Kaminski, B.  
2000 *How accession to the european union has affected external trade and foreign direct investment in Central European Economics*, preparato per il meeting annuale IMF/World Bank, Praga, Settembre 2000.
- 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 ICE, 2003 *L'Italia nell'economia internazionale. Rapporto annuale*, Roma.
- Meyer, D.  
2004 *Human Capital and the Enlargement of the European Union*, presentato alla conferenza *Economic growth and distribution*, Lucca 16-18 Giugno 2004.
- Micelli, S., Chiarvesio, M. e Di Maria, E.  
2003 *Processi di internazionalizzazione e strategie delle imprese distrettuali tra delocalizzazione e innovazione*, presentato alla conferenza «Internazionalizzazione e frammentazione dei distretti industriali», ICE, Roma, 20-21 Marzo 2003.
- Ok, W. e Tergeist, P.  
2002 *Supporting economic growth through continuous education and training. Some preliminary results*, OECD, mimeo.
- Passarelli, F. e Resmini, L.  
1998 *Foreign direct investments in central and eastern Europe: the role of the european firms*, in «Economia e politica industriale», n. 99, pp.5-36.
- Redding, S.  
1996 *Low-skill, low-quality trap: strategic Complementarities between human capital and R&D*, in «Economic Journal», 106, pp. 458-70.
- Resmini, L.  
2000 *The determinant of foreign direct investment into the CEECs: new evidence from sectoral patterns*, in «The Economics of Transition», 8.3, pp. 665-689.  
2002 *Specialization and growth patterns in border regions of accession countries*, ZEI Working Paper n. B17, Bonn Centre for European Integration studies.
- Scicchitano, S.

- 2003 *L'allargamento ad est dell'Unione Europea. Alcuni dati per comprendere l'ampiezza del fenomeno e le conseguenze per le politiche regionali*, in «Menabò di Etica ed Economia», 1, 2003.
- 2004a *Capitale umano eterogeneo, crescita endogena e mercati del lavoro imperfetti*, Tesi di Dottorato in Economia Politica, Dipartimento di Economia Pubblica, Università di Roma La Sapienza.
- 2004b *Complementarity between heterogeneous human capital and R&D: can job-training avoid low-development traps?*, Working Paper n. 70, Dipartimento di Economia Pubblica, Università di Roma La Sapienza.
- Tattara, G. e Crestanello, P.  
2003 *Connessioni e competenze nei processi di delocalizzazione delle industrie dell'abbigliamento e delle calzature venete in Romania*, presentato al convegno «Saperi locali, processi di apprendimento e ruolo delle istituzioni», Cagliari 7-8 novembre 2003.
- Tondl, G. e Vuksic, G.  
2003 *What makes regions in Eastern Europe catching up? The role of foreign investment, human resources and geography*, ZEI Working Paper n. B12, Bonn Centre for European Integration studies.
- Wang, Z. K. e Winters, L. A.  
1991 *The trading potential of Eastern Europe*, CEPR discussion paper, n. 610.
- World Bank  
2004 *World Development Report 2004*, Washington D.C.

## NOTE

<sup>1</sup> Pur avendo gli autori collaborato, è possibile attribuire la stesura dei paragrafi 1 e 4.1 a F. Macchiarella e quella dei paragrafi 2, 3, 4.2 e 6 a S. Scicchitano; il paragrafo 5 è responsabilità comune. Gli autori desiderano ringraziare Nicola Acocella, Luciano Barca, Maurizio Franzini e Marilena Giannetti per gli utili commenti ricevuti.

<sup>2</sup> Il modello di gravità è stato applicato, per la prima volta, al commercio intra-europeo da Beckerman [1956]. Negli anni '90 è stato ripreso da Wang e Winters [1991], Hamilton e Winters [1992] e Frankel e Wei [1993].

<sup>3</sup> La distanza fra le capitali è l'indicatore più utilizzato da questi modelli. In realtà sarebbe più opportuno utilizzare le rilevazioni – per altro disponibili – sulla distanza fra le zone più popolate dei due paesi, che spesso non coincidono con le capitali.

<sup>4</sup> Fra *vecchi e nuovi* paesi dell'Ue il divario, benché in diminuzione, sembra ancora ampio. Stime recenti dell'OCSE [2000] mostrano, come proxy del costo del lavoro, che la retribuzione media mensile lorda di un lavoratore occupato a tempo pieno all'interno dell'Ue era, nel 2000, di \$ 2.422; il nostro paese, poi, evidenziava un valore inferiore alla media e pari a \$ 2.092. Il blocco dei PECO-10 sempre nel 2000, aveva una corrispondente retribuzione media di \$ 339, pari al 14% di quella europea; la Bulgaria, addirittura, evidenziava una retribuzione, 20 volte più bassa, di \$120 [Scicchitano 2003].

<sup>5</sup> Un indicatore simile, utilizzato però per valutare l'integrazione commerciale, è stato costruito da Altomonte e Guagliano [2003]. Essi considerano la somma di esportazioni ed importazioni fra i paesi, ponderata con la distanza fra le capitali.

<sup>6</sup> La distanza utilizzata proviene dal data-base Cepii, a cui si rimanda anche per le modalità di calcolo della stessa: [www.cepii.fr](http://www.cepii.fr).

<sup>7</sup> Per la costruzione dell'indice generale, riferito all'area PECO si è fatto riferimento, per il numeratore, alla somma degli IDE italiani da e per l'area in ogni anno; al denominatore la distanza fra l'Italia e l'area è stata ottenuta ponderando il peso di ogni paese per ogni anno.

<sup>8</sup> Sul ruolo principalmente macroeconomico delle istituzioni europee, intese sia come regole di interazione che come organizzazioni, si veda Acocella e Di Bartolomeo [2004]

<sup>9</sup> In realtà, per il triennio 2004-06 sono stati stanziati per le politiche regionali europee circa ai 37,5 miliardi di euro, con quote annuali crescenti e pari a 10 miliardi per il 2004, 12,5 per il 2005 e 15 per il 2006. La maggior parte della spesa è assorbita dalle «azioni strutturali» con quasi 22 miliardi, 14 dei quali proverranno dal Fondo Strutturale ed 8 dal Fondo di Coesione. Per il settore agricolo si prevedono altri 9 miliardi, equamente divisi tra la politica agricola comune e lo sviluppo rurale, mentre i rimanenti 6,5 miliardi saranno allocati per la sicurezza nucleare, il rafforzamento istituzionale, il rispetto degli accordi di Schengen e le politiche amministrative. Nel febbraio 2004, infine, è stata presentata, da parte della Commissione Europea, la proposta finanziaria per il periodo di programmazione 2007-2013, il cui negoziato è tutt'ora in corso.

## GRAFICI

**Graf. 1 Confronto fra salari e IDE in entrata provenienti dall'Italia per i vari paesi PECO. IDE nel 2002 in migliaia di euro su dati UIC; stipendi e salari nel 2000 su dati OCSE**

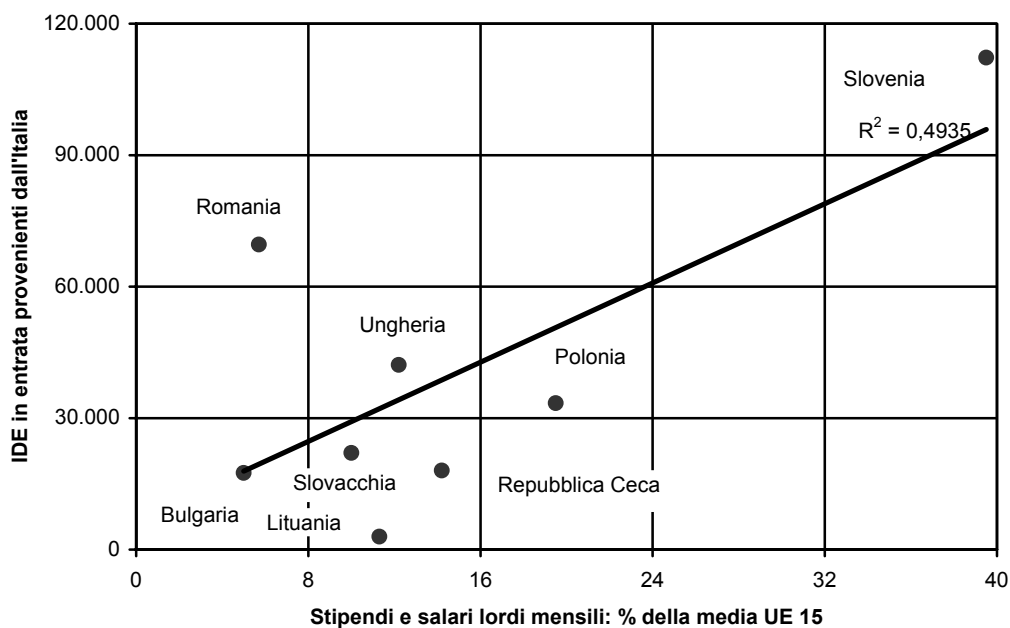
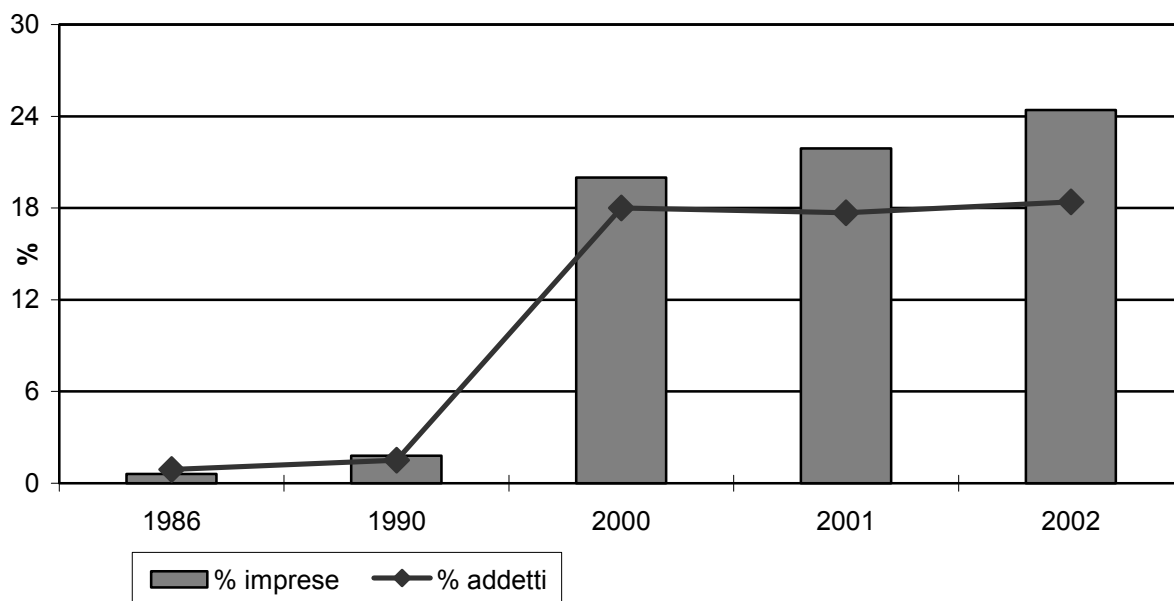
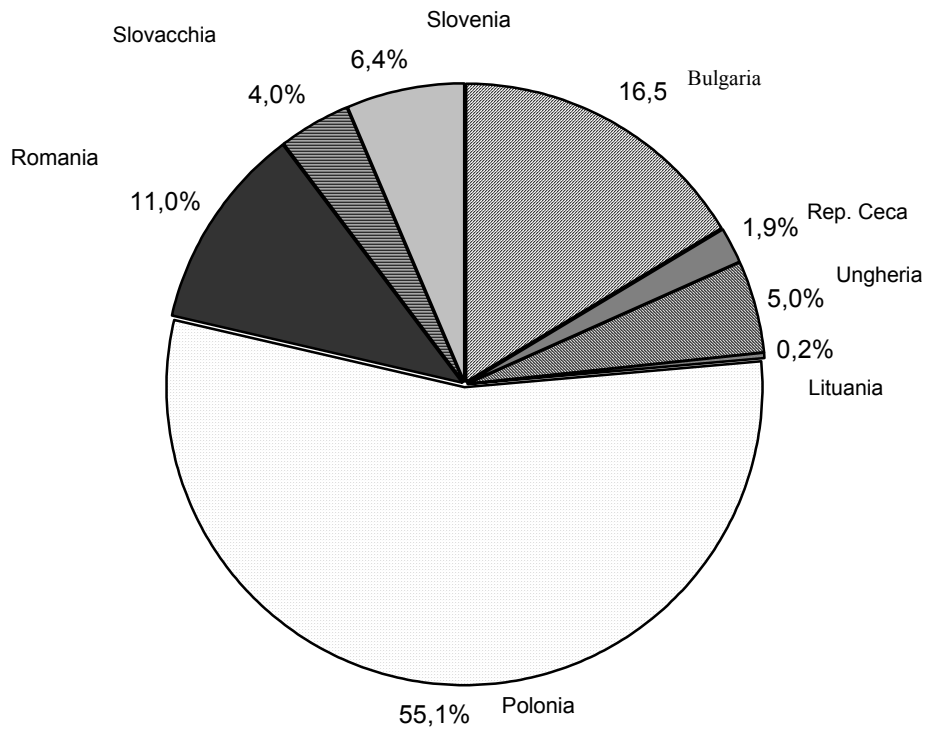


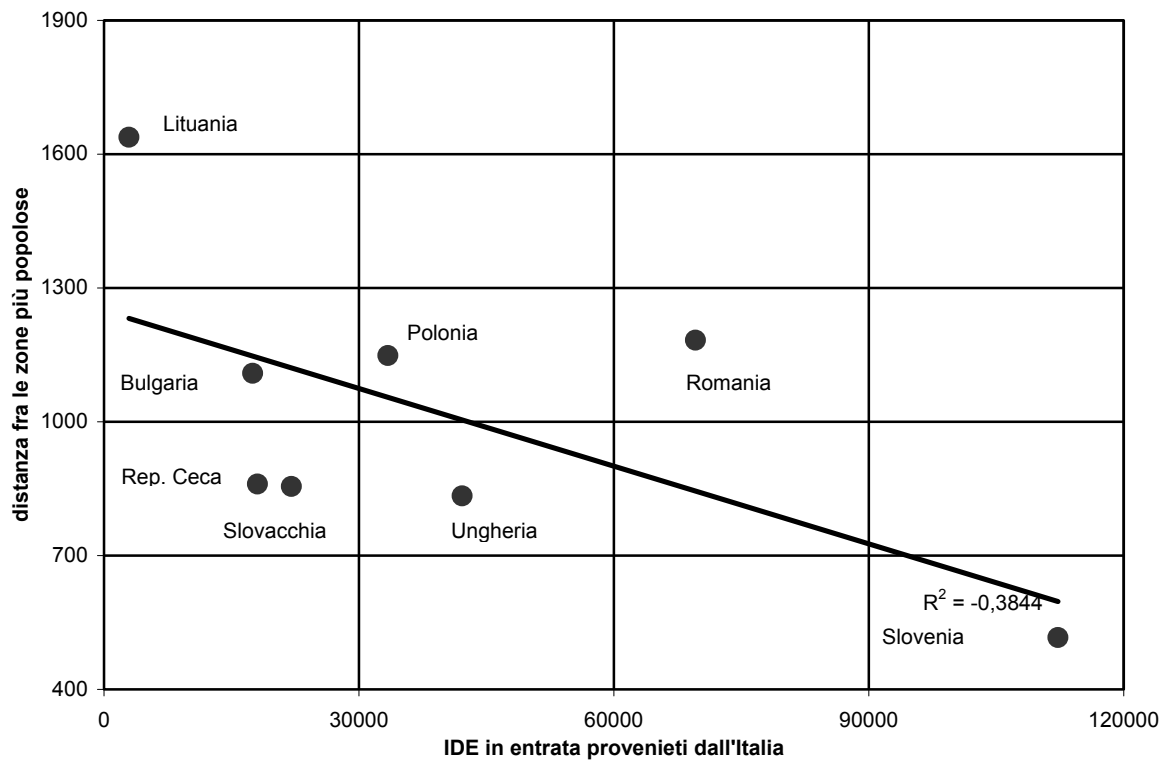
Grafico 2: percentuale di imprese e addetti impiegati da imprese italiane nei paesi PECO sul totale di imprese e addetti esteri. Fonte: database Reprint.



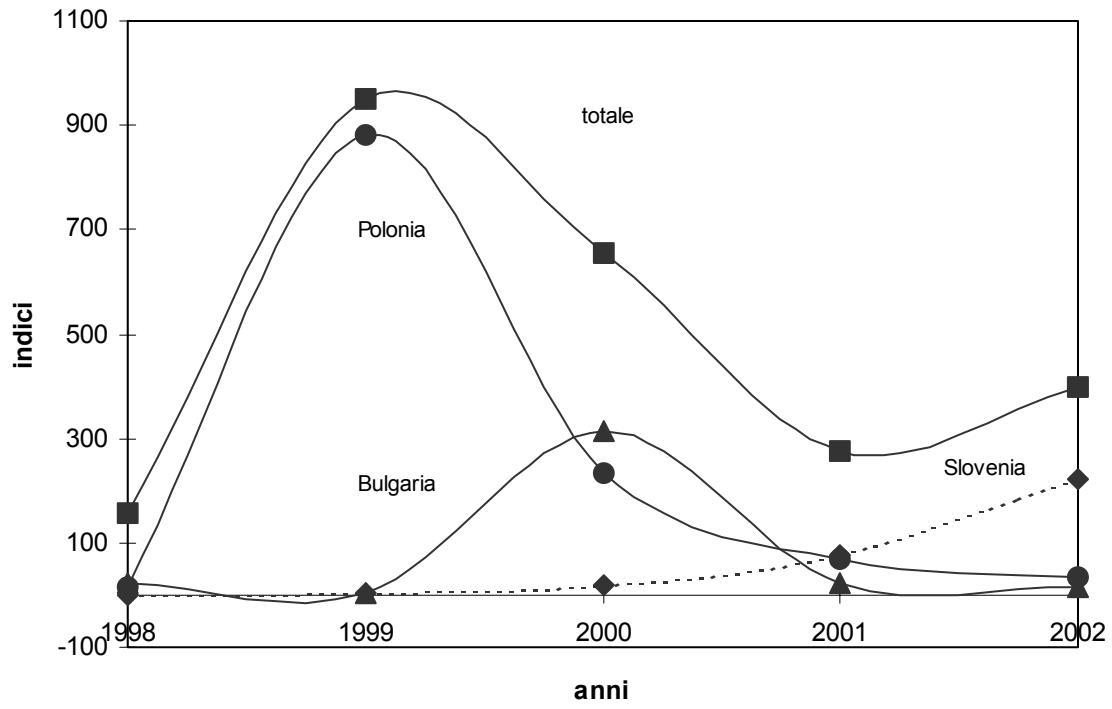
**Graf. 3. Andamento cumulato degli IDE italiana diretti e provenienti dai paesi PECO nel periodo 1998-2002. Fonte UIC.**



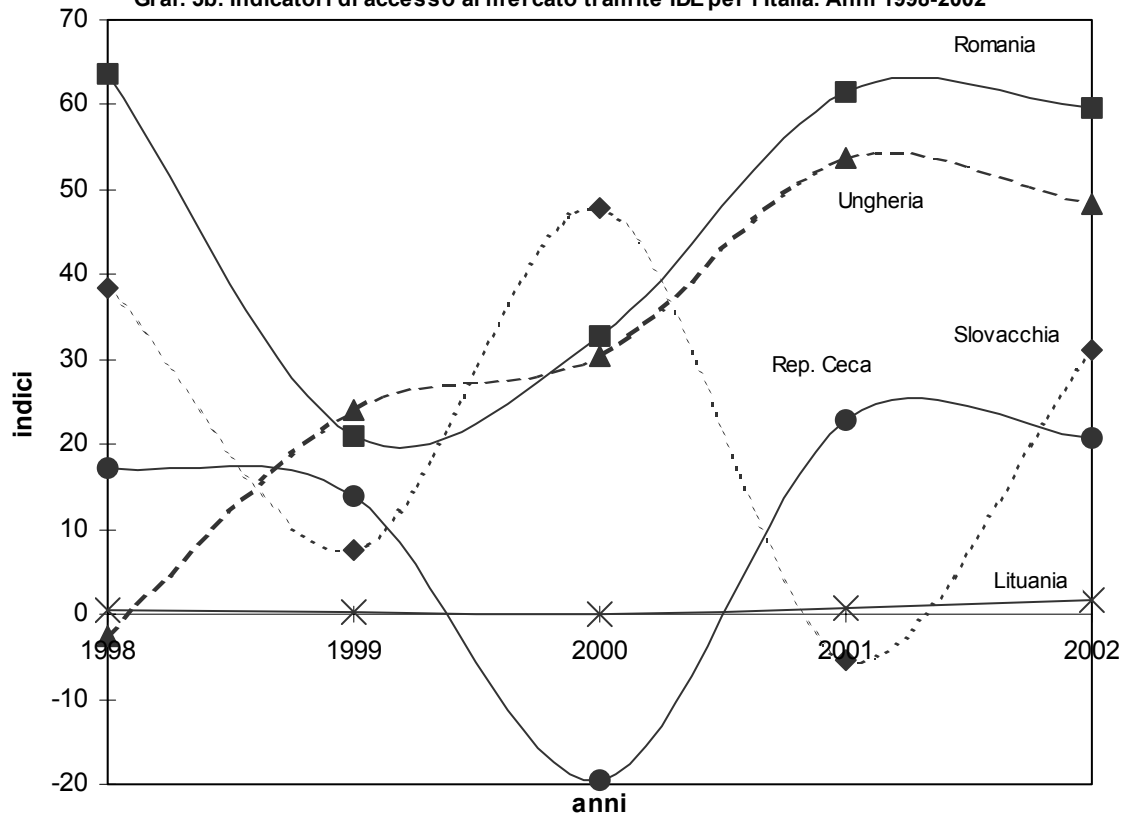
**Graf. 4. Confronto fra gli IDE provenienti dall'Italia nel 2002 e la distanza fra le zone più popolate. Fonte UIC per gli IDE e CEPIL per la distanza**



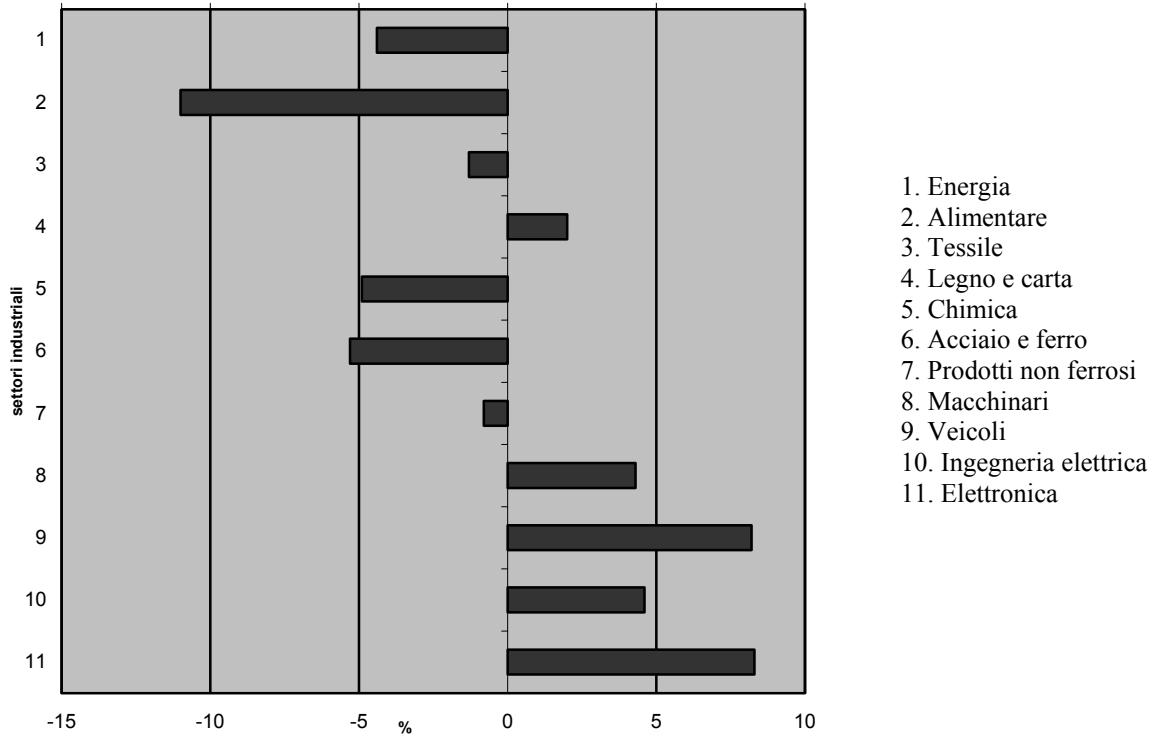
Graf. 5a. Indicatori di accesso al mercato tramite IDE per l'Italia: anni 1998-2002



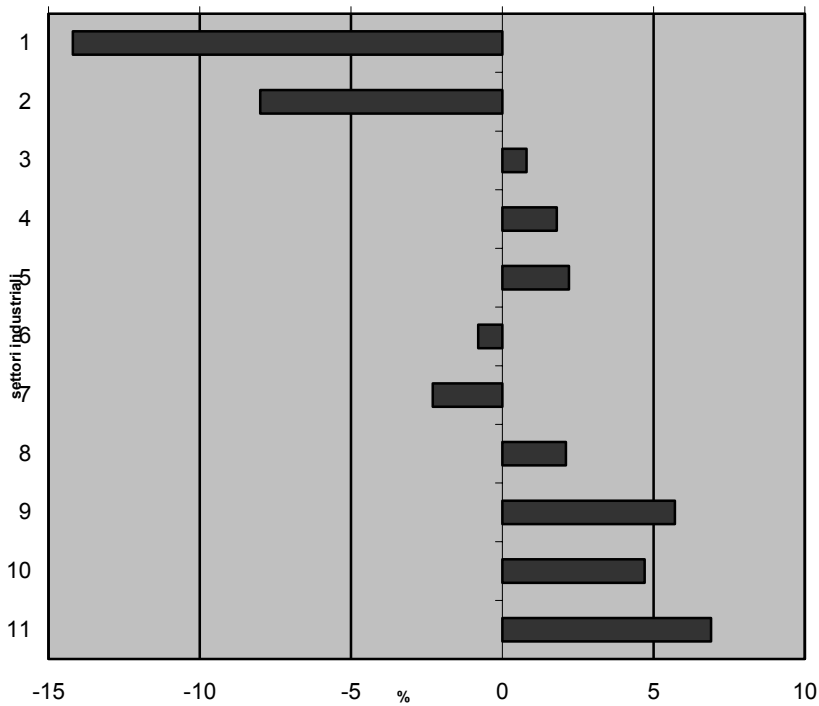
Graf. 5b. Indicatori di accesso al mercato tramite IDE per l'Italia. Anni 1998-2002



Graf. 6a. Variazione delle esportazioni dei paesi PECO nel periodo 1990-2000. Fonte Cepii-Chelem database.



Graf. 6b. Variazione delle importazioni dei paesi PECO nel periodo 1990-2000. Fonte Cepii-Chelem database.



**Graf. 7. Quota di lavoro qualificato e prodotti capital intensive nelle esportazioni verso l'UE (%). Valori 1993 e 1998. Fonte Kaminski (2000).**

