

# COMUNICAZIONI



Provincia Autonoma di Trento

## INTERNAZIONALIZZAZIONE PRODUTTIVA E *INTERNATIONAL SOURCING*

IL CASO DELLE IMPRESE TARENTINE  
ANNI 2001-2006 E PREVISIONI 2007-2009



Novembre 2010

N.24

SERVIZIO  
STATISTICA





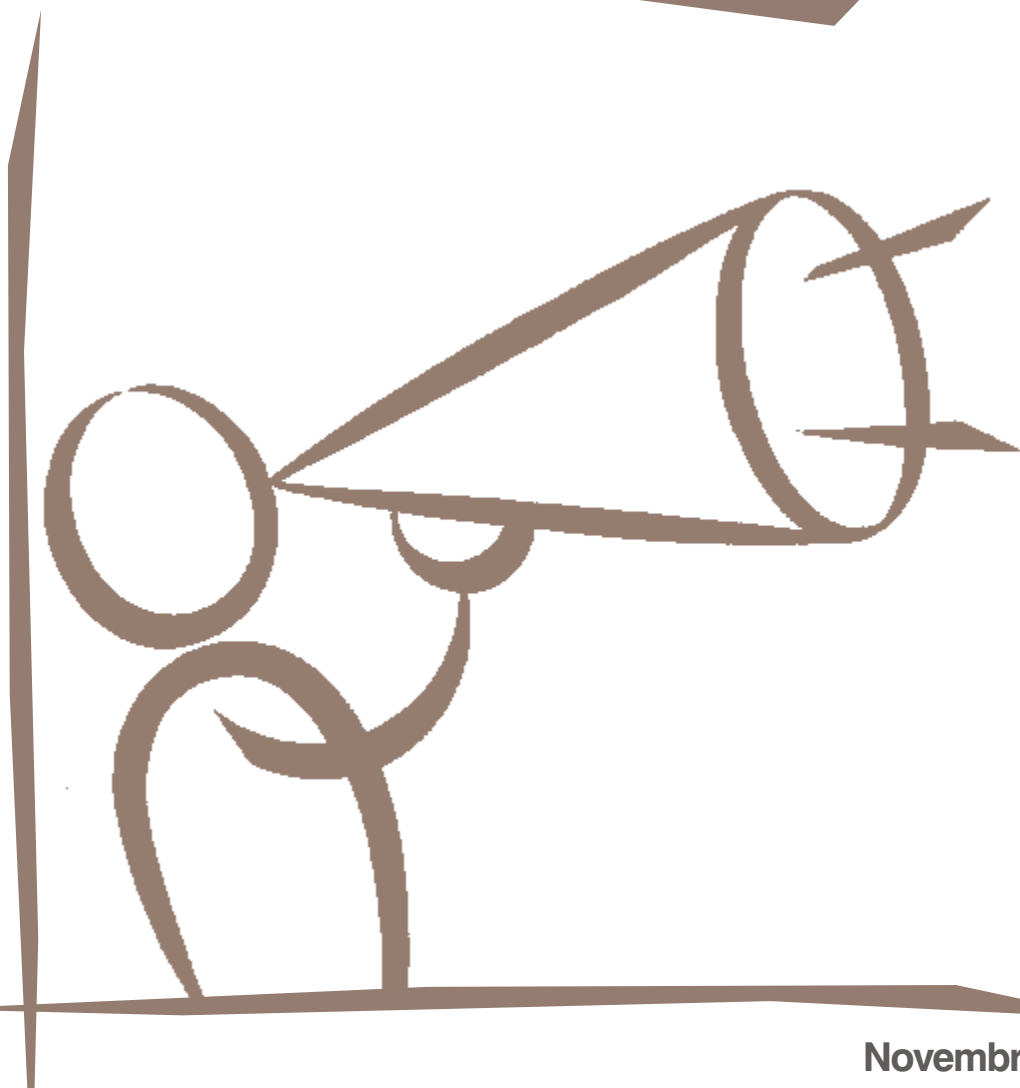
# COMUNICAZIONI



Provincia Autonoma di Trento

## INTERNAZIONALIZZAZIONE PRODUTTIVA E *INTERNATIONAL SOURCING*

IL CASO DELLE IMPRESE TARENTINE  
ANNI 2001-2006 E PREVISIONI 2007-2009



Novembre 2010

SERVIZIO  
STATISTICA



© Provincia Autonoma di Trento - Servizio Statistica

Il Servizio Statistica della Provincia Autonoma di Trento autorizza la riproduzione parziale o totale del presente volume con la citazione della fonte.

*A cura di:* Maria Luigia Segnana  
Chiara Tomasi  
Giuseppe Vittucci-Marzetti

*Coordinamento editoriale:* Nicoletta Novello - Servizio Statistica

*Progetto grafico, impaginazione e stampa:* Studio Bi Quattro - Trento

Le principali pubblicazioni del Servizio Statistica  
sono disponibili nel Sito Internet **[www.statistica.provincia.tn.it](http://www.statistica.provincia.tn.it)**

Supplemento al Foglio Comunicazioni  
Direttore responsabile dott. Giampaolo Pedrotti  
Aut. Trib. di Trento n.403 del 02/04/1983

**Cap. 1**

L' internazionalizzazione produttiva e  
il fenomeno dell'*International Sourcing* pag. 5

**Cap. 2**

Caratteristiche, cause ed effetti  
dell'*International Sourcing* pag. 9

2.1 Definizione e misurazione del fenomeno pag. 9

2.2 Determinanti ed effetti dell'*International Sourcing* pag. 14

**Cap. 3**

Dall'indagine EUROSTAT all'indagine  
sulle imprese trentine pag. 19

3.1 L'indagine europea pag. 19

3.2 L'indagine nazionale pag. 23

**Cap. 4**

I risultati dell'indagine sulle imprese trentine pag. 29

4.1 Le caratteristiche dell'universo delle  
imprese trentine pag. 29

4.2 Il campione relativo all'indagine  
*International Sourcing* pag. 30

4.3 Le caratteristiche delle imprese  
internazionalizzate pag. 31

4.4 Le modalità di internazionalizzazione pag. 36

4.5 Il trasferimento di attività economiche pag. 40

4.5.1 Modalità ed effetti del trasferimento  
all'estero di attività economiche pag. 40

4.5.2 Modalità e potenziali effetti del  
trasferimento all'estero di attività  
economiche nel periodo 2007-2009 pag. 49

4.5.3 Ostacoli ed incentivi alla realizzazione  
all'estero di attività economiche pag. 54

 Conclusioni pag. 61

 Riferimenti bibliografici pag. 64



## L' INTERNAZIONALIZZAZIONE PRODUTTIVA E IL FENOMENO DELL' *INTERNATIONAL SOURCING*

**L'**economia mondiale è divenuta negli anni sempre più aperta e integrata. La fase di globalizzazione e di internazionalizzazione, che ha coinvolto e sta tuttora interessando i sistemi economici internazionali, è caratterizzata da una progressiva riduzione delle barriere naturali e commerciali e, soprattutto, da una diminuzione dei costi di comunicazione e di elaborazione delle informazioni.

La maggiore integrazione economica ha ridotto drasticamente il bisogno del "contatto fisico", permettendo transazioni a distanza e consentendo una maggiore diffusione e gestione spaziale delle attività economiche. L'unificazione dei mercati ha quindi favorito il diffondersi dei processi di *International Sourcing*, ovvero di spostamento di alcune fasi del ciclo produttivo da imprese poste sul territorio nazionale ad altre localizzate in Paesi stranieri.

Al contempo, la diffusione crescente delle strategie di *global sourcing* delle imprese nei Paesi sviluppati ha accresciuto enormemente il volume del commercio internazionale di beni e servizi intermedi, che sembra ora dare conto di circa la metà del commercio internazionale mondiale (Feenstra, 1998; Yi, 2003). Anche l'Italia sembra essere interessata in misura crescente dal fenomeno (Baldone *et al.*, 1996).

In tal senso, l'EUROSTAT ha promosso un'indagine conoscitiva a livello europeo, per quantificare proporzioni e caratteri dell'internazionalizzazione produttiva delle imprese, e dell'*International Sourcing* in particolare, prefigurando in questo modo una prima valutazione del possibile impatto sull'occupazione e sull'efficienza produttiva.

Nell'ambito di tale indagine europea, l'ISTAT ha rilasciato i risultati dell'indagine a livello nazionale (ISTAT, 2008), che ha in parte esteso il contenuto dell'indagine europea considerando, oltre che il trasferimento, anche lo sviluppo di nuove attività all'estero da parte di imprese nazionali. La declinazione dell'indagine nazionale da parte del Servizio Statistica della Provincia autonoma di Trento ha ulteriormente ampliato la classe dimensionale delle imprese, includendo le piccole imprese, per tenere conto della specificità del sistema industriale trentino ed allargare in questo modo il patrimonio informativo disponibile.

Nella pubblicazione verranno presentati i risultati di questa indagine: essi vengono in primo luogo contestualizzati nell'ambito del dibattito teorico sulle cause e gli effetti dell'*International Outsourcing* (in seguito anche denominata IS); in secondo luogo, vengono inquadrati sia rispetto alle caratteristiche dell'indagine EUROSTAT, sia rispetto ai risultati ottenuti dall'ISTAT sulle imprese italiane, cercando di far emergere analogie e differenze.

La Sezione 2 presenta le questioni teoriche. In particolare, vengono discussi i problemi definatori (§ 2.1) e di misurazione del fenomeno, così come alcuni lavori teorici ed empirici sulle determinanti e gli effetti dell'*International Outsourcing*. La Sezione 3 descrive caratteristiche e differenze specifiche dell'indagine EUROSTAT (§ 3.1) e ISTAT (§ 3.2), riassumendone anche i principali risultati. La Sezione 4 presenta i risultati dell'indagine per il Trentino, discutendone ed evidenziando le analogie e le differenze rispetto a quanto emerso a livello nazionale. La presentazione dei risultati segue la struttura del questionario. In particolare, dopo una descrizione delle caratteristiche dell'universo delle imprese trentine (§ 4.1) e del campione oggetto d'indagine (§ 4.2), si analizzano dapprima i caratteri del fenomeno dell'internazionalizzazione in senso ampio - ovvero le caratteristiche delle imprese internazionalizzate (§ 4.3) e le modalità di internazionalizzazione (§ 4.4) - per passare quindi all'analisi del trasferimento all'estero di attività (§ 4.5). In questo ambito vengono pertanto illustrate le modalità e gli effetti dei trasferimenti (§ 4.5.1), gli ostacoli e gli incentivi (§ 4.5.3), così come i trasferimenti programmati per il periodo 2007-2009 (§ 4.5.2).

Oltre agli specifici risultati dell'indagine, in questo lavoro viene messo in luce come l'*International Sourcing* sia un fenomeno in cerca di una precisa definizione, sia a livello di Paese sia a livello d'impresa. Gli innumerevoli tentativi di misurazione segnalano come spesso, e ad entrambi i livelli, espressioni identiche (ad esempio *outsourcing*) siano associate a definizioni e misurazioni diverse che ne colgono tratti diversi. Un fenomeno quindi ben rappresentativo delle difficoltà e delle sfide per i conti economici nazionali a rappresentare adeguatamente le dinamiche del *global manufacturing*, ovvero di tutti quei processi che strutturano il processo produttivo su scala





globale. Da un lato, su di esso convergono motivi e scelte di natura geografica, organizzativa e tecnologica. Dall'altro lato, esso genera movimenti di merci senza trasferimenti di proprietà (flussi di lavorazione), significativi trasferimenti di proprietà senza movimenti fisici di merci (*merchanting*) ed un coacervo di attività legate alla virtuale gestione internazionale della catena del valore. In tutti i casi, la ricerca per un'adeguata misurazione e rappresentazione del fenomeno resta ancora una sfida aperta.

Lo stesso fenomeno e la dimensione che viene assumendo ha dato vita ad un intenso dibattito circa i possibili effetti che questa forma di internazionalizzazione produttiva può avere sulla competitività, sull'occupazione e sulla composizione della forza lavoro. Esso, infatti, mentre può generare significativi recuperi di competitività per le singole imprese, pone allo stesso tempo il problema del suo ruolo sostitutivo o complementare rispetto ai livelli di attività (e di occupazione) nazionale e locale, e alla composizione della forza lavoro specializzata e non.

Al di là delle differenze d'analisi, di metodo e d'accento, il dato comune di fronte a questo fenomeno è una sostanziale diagnosi di "rottura" della tradizionale corrispondenza tra società, economia e politica all'interno di un territorio nazionale e/o locale ben definito e chiuso. Non che territorio o spazio diventino insignificanti. Essi vanno invece continuamente riconfigurati in un contesto "aperto", appunto, dove i sistemi regionali di produzione possono allora scomporsi e ricomporsi in una sorta di mosaico a seconda di quanto, come e per quali motivi le realtà locali sono in grado di intrattenere rapporti al di là dei confini nazionali.

Per queste ragioni l'accurata indagine sui risultati delle imprese trentine in termini di *International Sourcing*, pur nei limiti della definizione usata, costituisce la premessa per valutare *quanto* il fenomeno sia rilevante, *quali* ne siano le caratteristiche locali a confronto con quelle nazionali, e quanto ciò possa incidere in un contesto industriale caratterizzato da imprese di dimensione medio-piccola come è il caso del sistema industriale trentino. Per il quale si rileva dai risultati dell'indagine *la limitata dimensione e diffusione del fenomeno che risulta, quando presente, sostanzialmente declinato all' interno dei*

*confini nazionali, con una netta prevalenza di esternalizzazioni "domestiche" piuttosto che internazionali.* Quindi, nel caso del Trentino, l'impatto della frammentazione internazionale della produzione è stato e continua ad essere limitato, così come necessariamente marginali sono gli effetti percepiti (positivi e negativi) ad esso riconducibili. La natura qualitativa dell'indagine e il limitato numero di imprese toccato dal fenomeno non consente di andare oltre una descrizione della rilevanza.



## CARATTERISTICHE, CAUSE ED EFFETTI DELL'INTERNATIONAL SOURCING (IS)

### 2.1 Definizione e misurazione del fenomeno

Nonostante il termine *sourcing* (o *outsourcing*) sia molto diffuso, il suo significato non è univoco. Spesso in letteratura viene indicato lo stesso concetto - ovvero l'esternalizzazione di alcune fasi del processo produttivo - con nomi differenti: frammentazione della produzione, delocalizzazione, offshoring, specializzazione verticale, *outsourcing*, specializzazione intra-prodotto, *slicing up of value chain*<sup>1</sup> (Krugman, 1996). Si tratta in realtà di concetti diversi che si riferiscono a modalità specifiche di divisione del lavoro fra le imprese. In particolare, la distinzione tra le varie espressioni dipende:

i) dal grado di controllo economico tra le parti coinvolte nei processi di divisione del lavoro; ii) dalla scelta di localizzazione (nazionale/internazionale); iii) dai confini d'impresa (all'interno dei confini aziendali/attraverso imprese indipendenti).

In base alla definizione proposta dall'OCSE (TABELLA 1) il termine *outsourcing* viene utilizzato per indicare il caso speciale in cui un'impresa esternalizza alcune fasi del processo produttivo affidandole ad un'impresa indipendente, senza partecipazioni azionarie (*non-equity*), tipicamente tramite accordi di sub-fornitura con un ventaglio molto ampio di possibili condizioni e clausole. In questo caso il trasferimento della produzione di beni e/o servizi può avvenire sul territorio nazionale o verso imprese localizzate all'estero.

---

<sup>1</sup> Si veda anche l'ampia letteratura sulla *global value chain*, OECD (2007)

TABELLA 1: SCHEMA RIASSUNTIVO DELLE DEFINIZIONI

Localizzazione	Proprietà/Controllo		Fonte
	Entro i confini dell'impresa/gruppo	Fuori dai confini dell'impresa/gruppo	
<b>Nazionale</b>	<i>Domestic sourcing (insourcing)</i>	<i>Domestic sourcing (outsourcing)</i>	EUROSTAT
	<i>Domestic in-house sourcing</i>	<i>Domestic outsourcing</i>	Manuale OCSE
<b>Estera</b>	<i>International Sourcing (insourcing)</i>	<i>International Sourcing (outsourcing)</i>	EUROSTAT
	<i>Offshore in-house sourcing</i>	<i>Offshore outsourcing o relocation abroad</i>	Manuale OCSE
	Rilocalizzazione in senso stretto	Rilocalizzazione in senso ampio	OECD Hat
	<i>Global resourcing</i>	<i>Global resourcing</i>	MGI McKinsey
	<i>Vertical FDI (Foreign Direct Investment)</i>	<i>International Outsourcing</i>	Amiti e Wei (2006), Antràs e Helpman (2004)

Il termine *offshoring*, invece, si riferisce al caso in cui la localizzazione delle attività economiche avviene a livello internazionale, sia all'interno dei confini aziendali, con Investimenti Diretti all'Estero in proprie filiali (controllate o in *partnership* con altri), sia attraverso imprese indipendenti.

Il termine *offshore outsourcing* (o *International Outsourcing*) si riferisce quindi al solo caso di riallocazione internazionale con un'impresa indipendente, mentre il più generico *International Sourcing* si riferisce al caso in cui l'attività viene trasferita oltre i confini nazionali, includendo la possibilità che tale trasferimento avvenga sia all'interno dei confini aziendali (*insourcing*), sia all'esterno (*outsourcing*).

Lo stesso termine *outsourcing* può assumere diversi significati a seconda della natura del rapporto di collaborazione tra l'impresa che esternalizza (*outsorcee*) e quella esterna (*outsourcer*). Alcuni economisti distinguono il caso in cui chi esternalizza dipende totalmente dal sub-fornitore, da quello più generale di subappalto o subfornitura. In altri casi il termine *outsourcing* si riferisce a quelle situazioni in cui un'impresa instaura una relazione bilaterale con un'impresa



esterna per lo svolgimento di attività che richiedono *asset* specifici. In questo caso la discriminante è data dalla natura degli investimenti necessari allo svolgimento delle attività esternalizzate (Grossman and Helpman, 2002). In tutti i casi elencati esiste un rapporto di collaborazione e un certo controllo economico tra l'impresa e il terzista. Diverso è invece il caso in cui al termine *outsourcing* viene data una connotazione più ampia, riferendosi a qualsiasi decisione di ricorso al mercato per l'approvvigionamento di beni intermedi e/o servizi alla produzione (Yu, 2005).

Riferendosi invece alla scelta di dove localizzare le fasi del processo produttivo, con il termine *International Outsourcing* si intende la situazione in cui per la produzione del bene o la fornitura del servizio ci si rivolge ad un'altra impresa che opera fuori dai confini nazionali. In questo caso, l'attività produttiva fuoriesce sia dai confini nazionali che da quelli dell'impresa. Si parla invece di *International Insourcing*<sup>2</sup> quando l'attività fuoriesce dai confini nazionali, ma non da quelli d'impresa.

Alcuni economisti danno un'interpretazione ancora più ampia del termine *International Outsourcing* (o *insourcing*), includendo nella definizione anche il più generico acquisto di beni semi-lavorati o input intermedi attraverso semplici transazioni di mercato (Feenstra e Hanson, 1996). In quest'ultimo caso non si guarda alla natura del fenomeno, alle singole componenti o alla forma che le transazioni possono assumere, piuttosto si utilizza il termine con riguardo alle generiche decisioni di ricorso ai mercati internazionali. Un esempio di *International Outsourcing* - proposto dallo stesso Feenstra (1998) - è quello inerente la delocalizzazione delle varie fasi produttive della bambola "Barbie" della compagnia Mattel. La materia prima del giocattolo (plastica e capelli) proviene da Taiwan e dal Giappone; la fase di assemblaggio viene realizzata in Indonesia, Malesia e Cina, quest'ultima fornisce anche il cotone utilizzato per gli abiti; il disegno e la sagoma hanno origine negli Stati Uniti, così come la colorazione e le decorazioni.

Il concetto di *offshoring* (o *delocalizzazione*) pone invece l'accento

---

<sup>2</sup> Altri gli preferiscono il termine vertical FDI (Foreign Direct Investment) (cfr., ad es., Amiti e Wei, 2006).

non tanto sul controllo aziendale, quanto sull'organizzazione internazionale della produzione. Si utilizza quindi questo termine per fare riferimento al concetto di attività produttiva internazionale, ossia il processo di frammentazione internazionale della produzione attraverso cui un'impresa trasferisce parte del processo produttivo oltre i confini nazionali, al fine di sfruttare le differenti condizioni localizzative (in primis, ma non solo, i differenziali nei costi di produzione). Non necessariamente i moduli produttivi devono essere affidati ad un'impresa esterna, possono invece rimanere sotto il controllo aziendale.

Alla luce di quanto si è detto in termini di definizione, non sorprende il fatto che non vi sia un indicatore che consente di misurare univocamente il fenomeno dell'*International Sourcing* (*out o in-sourcing*). Diversi sono i metodi che vengono utilizzati per quantificare il fenomeno, a seconda che si parli di *International Sourcing* inteso in senso ampio come commercio internazionale (Feenstra e Hanson, 1996, 1999; Hummels, Rapaport e Yi, 1997) o come produzione internazionale.

Nel primo caso l'analisi empirica avviene attraverso i flussi di commercio estero relativi alle esportazioni e alle importazioni di beni semilavorati e di componenti. Un indice comune in letteratura che segue questa interpretazione è quello costruito da Feenstra e Hanson (1996, 1999). I due autori suggeriscono di stimare l'*offshore outsourcing* attraverso una misura della quantità di input intermedi importati rispetto ai costi totali, per ciascun settore. Tali input includono parti e componenti, nonché contratti di lavoro assegnati a imprese estere. Gli input intermedi importati sono calcolati utilizzando la spesa sostenuta per ogni tipo di input e moltiplicandola per la porzione delle importazioni dello stesso input rispetto al consumo complessivo<sup>3</sup>. Sommando, per tutti gli input utilizzati dall'industria *i*-esima, i valori di ogni singolo *input*, si ottiene la stima degli *input* importati. Tale indice può essere così sintetizzato:

$$FH_i = \sum_j \frac{X_j^i}{Y_i} \frac{M_j}{C_j}$$

---

<sup>3</sup> L'indice proposto da Feenstra e Hanson è una misura indiretta dell'attività di delocalizzazione, in quanto si basa sull'ipotesi che ciascuna industria importi input intermedi o servizi nella stessa proporzione degli altri comparti economici (Daveri e Lasinio, 2008).



dove  $X_j^i$  è l'input del bene  $j$  utilizzato dall'industria  $i$ ;  $Y_i$  è il totale dei consumi intermedi (esclusi quelli energetici) dell'industria  $i$ ;  $M_j$  il valore totale delle importazioni di  $j$ ;  $C_j$  la domanda nazionale del bene  $j$ .

Utilizzando sempre dati sui flussi di commercio estero, in un recente lavoro Daveri e Lasinio (2008) analizzano gli effetti dell'*International Sourcing* sulla produttività per l'industria manifatturiera italiana. Per quantificare il fenomeno utilizzano congiuntamente le tavole degli impieghi importati e le tavole degli impieghi totali. Secondo gli stessi autori in questo modo è possibile valutare direttamente l'andamento del contenuto importato degli input produttivi e ricavare così una misura diretta dell'*International Sourcing*.

In alternativa alle misure che si basano sui flussi di commercio internazionale, alcuni lavori empirici (Egger e Egger, 2001; Helg e Tajoli, 2004) utilizzano dati relativi ai volumi di traffico internazionale originati da una forma particolare di frammentazione internazionale della produzione, il perfezionamento passivo (*outward processing*). Il *Traffico di Perfezionamento Passivo* (TPP) è un regime doganale particolare che consente di rilevare separatamente dai flussi di scambio i movimenti di merci in uscita dall'UE destinate ad essere perfezionate al di fuori del territorio economico dell'UE (esportazioni temporanee) e quelli relativi alle importazioni nel territorio dell'UE di merci "a scarico di esportazioni temporanee" (re-importazioni). Per poter beneficiare delle agevolazioni doganali e tariffarie, di cui è soggetto il regime, le imprese sono tenute a registrare i flussi di esportazione o importazione temporanea.

Misurare quindi l'*International Sourcing* non è semplice, sia per la diversità di forme che può assumere sia per la carenza di fonti statistiche appropriate. Inoltre, va tenuto presente che la maggior parte delle fonti statistiche elencate sono disponibili a livello aggregato (Paese e settore), ma non a livello di singola impresa. Per una misura adeguata del fenomeno occorrerebbe invece considerare l'impresa come unità di analisi. Solo recentemente la maggior disponibilità di dati microeconomici ha consentito di analizzare l'*International Sourcing* con questo livello di dettaglio. In particolare, diversi lavori applicati utilizzano dati aziendali provenienti da indagini campionarie (*survey*) o da indagini sul campo<sup>4</sup> relative ai fenomeni di trasferimento

<sup>4</sup> Il campione d'indagine può essere composto da un numero più o meno consistente di imprese.

all'estero di attività economiche e, più in generale, di strategie di internazionalizzazione (Girma e Gorg, 2004; Gorg *et al.*, 2004; Gorg e Hanley, 2005; Gorzig and Stephan, 2002; Criscuolo e Leaver, 2005). Le informazioni derivanti da tali indagini vengono poi collegate a dati di bilancio contenenti informazioni quali il numero di occupati, il fatturato, il valore aggiunto, la disponibilità di capitale, ecc.

## 2.2 Determinanti ed effetti dell'*International Sourcing*

Il fenomeno dell'*International Sourcing* ha assunto dimensioni notevoli nelle ultime due decadi<sup>5</sup>. Diversi autori hanno documentato come la quota di produzione delocalizzata sia cresciuta costantemente. Parallelamente, è cresciuto il commercio di beni intermedi, di semilavorati e di componenti (Feenstra e Hanson, 1996; Hummels *et al.*, 2001; Yeats, 2001).

Tale crescita è da attribuire principalmente ad una caduta progressiva delle barriere al commercio internazionale e al progresso tecnologico, che ha permesso alle imprese un più facile ed economico coordinamento delle diverse fasi del processo produttivo, anche quando queste sono localizzate oltre i confini nazionali.

Alla base della scelta da parte dell'impresa di spostare all'estero alcune fasi del processo produttivo vi è principalmente una necessità di recuperare competitività in termini di costo, in particolare nel costo di produzioni imitabili e ad alta intensità di lavoro. Attraverso la delocalizzazione le imprese riescono a fronteggiare con maggior successo le difficoltà legate ad una concorrenza internazionale legata soprattutto alla rapida crescita delle grandi economie asiatiche, che esercitano una pressione competitiva sul prezzo. Accanto a logiche di competitività la scelta di trasferire all'estero parte del processo produttivo è legata alla possibilità di consolidare la propria presenza in mercati emergenti e di costruire un sistema distributivo e logistico più efficiente.

La dimensione assunta dal fenomeno dell'*International Sourcing* ha

---

<sup>5</sup> Sui tratti distintivi del fenomeno si vedano, tra gli altri, Baldwin (2007) Bhagwati et al. (2004), Blinder (vari anni), Mankiw e Swagel(2006)





dato vita ad un dibattito politico per i possibili effetti negativi che questa forma di internazionalizzazione potrebbe avere sulla composizione della forza lavoro e sull'occupazione. Di fatto, il trasferimento all'estero di alcune fasi del processo produttivo, soprattutto finalizzato allo sfruttamento di differenziali salariali, potrebbe portare ad una riduzione dell'occupazione nei Paesi d'origine. Contemporaneamente, si dovrebbe osservare un cambiamento nella composizione della forza lavoro, con una crescita nel Paese d'origine della domanda relativa di lavoratori qualificati (*skill upgrading*) e, di conseguenza, un aumento dei differenziali salariali (*skilled bias*) tra lavoratori qualificati (*white collar* o *high-skill labor*) e non-qualificati (*blue collar* o *low-skill labor*).

La relazione esistente tra l'*outsourcing* internazionale, e più in generale tra i fenomeni di frammentazione internazionale/specializzazione verticale, e le dinamiche nel mercato del lavoro, è stata oggetto di diversi lavori di taglio sia teorico che empirico (Arndt, 1997; Deardorff, 2001; Egger e Egger, 2003; Jones e Kierzkowski, 2001; Feenstra e Hanson, 1996; Amiti e Wei, 2004).

L'evidenza disponibile conduce a risultati diversi. Anche se con alcune eccezioni (ad es. Marin, 2004), le indagini empiriche sembrano concludere che la delocalizzazione non comporta una caduta dell'occupazione aggregata. In accordo con tale evidenza, Amiti e Wei (2004), nella loro analisi per gli Stati Uniti e la Gran Bretagna, hanno rilevato che gli effetti della delocalizzazione dei servizi sull'occupazione totale non sono negativi. Piuttosto, i risultati indicano che, se si disaggrega l'economia in 450 industrie, si nota un leggero effetto negativo sull'occupazione legato all'*outsourcing* dei servizi, ma quando queste industrie vengono riaggregate in 100 settori, l'effetto scompare. Come verrà discusso in seguito, è possibile che questo effetto positivo sia legato alla spinta positiva che l'*outsourcing* genera in termini di produttività totale dei fattori.

D'altro canto, alcuni lavori empirici sembrano confermare che il trasferimento all'estero di attività produttive tenderebbe a variare la composizione dell'occupazione domestica nel senso di *skill upgrading* (Head e Ries, 2002) e ad ampliare la divergenza tra i salari dei lavoratori *skilled* e *unskilled* (Egger e Egger, 2003; Hijzen et al., 2005; Gorg e Hanley, 2005). Il trasferimento all'estero delle

fasi del processo produttivo a più alta intensità di lavoro consente all'azienda di concentrarsi sulle attività più rilevanti, che richiedono competenze nuove e qualificate, creando così nuove opportunità di lavoro per i lavoratori *skilled* (Prota e Viesti, 2007). Questo risultato sembra trovare conferma nel caso italiano, soprattutto a seguito dei processi di frammentazione internazionale della produzione verso i Paesi dell'Europa centro orientale (Helg e Tajoli, 2005; Castellani *et al.*, 2006). In diverse analisi, Feenstra e Hanson (1996, 1997, 1999) trovano che, nel mercato statunitense, la delocalizzazione verso i paesi in via di sviluppo, finalizzata allo sfruttamento dei differenziali salariali, ha contribuito in modo sostanziale ad aumentare i salari dei lavoratori qualificati, e quindi ad ampliare lo *skilled bias*.

I due risultati, quello relativo all'occupazione aggregata e quello riguardante la composizione della forza lavoro, possono essere collegati tra di loro se si considera l'effetto che l'*International Sourcing* ha in termini di produttività.

In questo contesto è importante ricordare che la relazione tra l'*International Sourcing* e la produttività è stata esaminata da almeno due diversi punti di vista. Guardandone, in primo luogo, gli effetti sulla produttività d'impresa ed esaminando, in secondo luogo, l'impatto delle caratteristiche d'impresa sulla decisione di esternalizzare fasi diverse del processo produttivo. Nei due casi la produttività gioca un ruolo assai diverso poiché rappresenta nel primo caso la variabile da spiegare mentre nel secondo caso essa concorre, insieme ad altre caratteristiche d'impresa, a spiegare, più che essere spiegata, la decisione di esternalizzare. Il quadro riportato da Olsen (2006) classifica i risultati ottenuti in letteratura, mettendo in luce come gli effetti di produttività non risultano chiaramente definiti a livello di impresa, anche quando i dati utilizzati sono a livello di impianto (Görg e Hanley, 2003). Questi effetti infatti sono molto sensibili alle diverse misure utilizzate e all'orizzonte temporale utilizzato. In sintesi, prendendo ad esempio i risultati con dati a livello di impianto, la relazione empirica tra produttività dei fattori e decisioni di esternalizzazione è ancora in via di assestamento anche se gli effetti di lungo periodo sembrano dar luogo ad una relazione causale positiva che vede le dinamiche di esternalizzazione contribuire positivamente alla produttività.



Alcuni economisti (Amiti e Wei, 2004; Daveri e Jona-Lasinio, 2008) hanno comunque messo in luce che gli incrementi nell'*outsourcing* vanno di pari passo con una maggiore produttività del lavoro. La delocalizzazione impone di fatto la crescita di risorse umane più qualificate e produce quindi effetti positivi sulle imprese, in quanto migliora la produttività, le competenze e le *performance* di vendita. Tale processo rende quindi aziende e settori più efficienti, contribuendo così alla creazione di nuovi posti di lavoro qualificati, che controbilanciano le eventuali perdite occupazionali dovute all'esternalizzazione di alcune fasi del processo produttivo.

I risultati per l'industria manifatturiera americana mostrano che anche gli incrementi di *outsourcing* dei servizi sono paralleli a quelli di produttività (Amiti e Wei, 2004). Anche nel caso italiano vi è evidenza di un legame positivo e significativo tra la frammentazione internazionale e la crescita della produttività del lavoro nelle industrie manifatturiere. I risultati del lavoro di Jona-Lasinio (2008) indicano come nel settore manifatturiero un aumento della quota di *input* intermedi importati di circa 0,7 punti percentuali all'anno determina un incremento annuo di produttività tra 0,1 e 0,2 punti percentuali. Utilizzando una misura più specifica di delocalizzazione, Barba Navaretti e Castellani (2004) mostrano come gli investimenti in uscita dall'Italia collegati ai processi di delocalizzazione hanno contribuito a rafforzare le attività produttive locali, con effetti positivi sulla produttività delle imprese e sul fatturato.





## DALL'INDAGINE EUROSTAT ALL'INDAGINE SULLE IMPRESE TRENTINE

### 3.1 L'indagine europea

Nel corso del 2007, un'indagine conoscitiva promossa dalla Commissione Europea ha esaminato l'internazionalizzazione attiva delle imprese e, in particolare, le modalità e gli effetti del trasferimento all'estero delle attività economiche. La rilevazione ha interessato le imprese di media e grande dimensione che operano nei settori dell'industria e dei servizi, ha raccolto aspetti strutturali, comportamentali e le valutazioni sulla *performance*, ed è stata armonizzata a livello europeo per le imprese con almeno 100 addetti. I Paesi dell'Unione Europea interessati sono stati 12 e il fenomeno è stato indagato facendo riferimento al periodo 2001-2006 per le attività di internazionalizzazione svolte e il 2007-2009 per i piani di trasferimento all'estero. Le attività e i piani fanno riferimento ai flussi di attività iniziate, o che si prevede di iniziare, nel periodo considerato in diverse aree geografiche<sup>6</sup>.

Il fenomeno oggetto di indagine è quello dell'*International Sourcing* (IS). Tale fenomeno identifica, secondo la definizione EUROSTAT, il trasferimento all'estero di attività economiche o funzioni aziendali precedentemente realizzate all'interno del Paese dall'impresa stessa. Le definizioni statistiche rilevanti per l'indagine sono partite dal sistema di concetti e definizioni già stabiliti a livello internazionale (OECD, 2005; OECD, 2007)<sup>7</sup>.

La TABELLA 2 segnala le due prospettive secondo cui il fenomeno viene letto: la localizzazione, da un lato, e la *governance* dell'impresa dall'altro<sup>8</sup>. L'incrocio tra le due prospettive proposto da EURO-

---

<sup>6</sup> I Paesi o aree geografiche prese in considerazione dall'indagine sono: UE15; nuovi Stati membri dell'UE; altri Paesi Europei; Cina; India; altri Paesi asiatici; Vicino e Medio-Oriente; Oceania; Stati Uniti e Canada; America centro-meridionale; Africa.

<sup>7</sup> Sia nel caso OECD sia nel caso EUROSTAT si tratta dell'identificazione del cosiddetto fenomeno della *relocation* che, focalizzato sulle modalità sostitutive dell'internazionalizzazione produttiva, esclude come si argomenta nel seguito del paragrafo, ogni forma di espansione complementare dell'attività produttiva.

<sup>8</sup> Curzon (2001)

STAT identifica una definizione piuttosto stretta in termini di localizzazione (è infatti limitata a situazioni che ricollocano la produzione all'estero andando in questo modo a sostituire quanto sviluppato in precedenza all'interno di un Paese) e piuttosto *ampia* in termini di *governance* dell'impresa (include infatti tutti i tipi di delocalizzazione di beni e servizi sia che essi coinvolgano imprese affiliate - senza distinguere tra investimenti del tipo *greenfield* o imprese già esistenti - sia che riguardino imprese non affiliate). Restano esclusi sia i fenomeni di sub-fornitura "temporanea" all'estero, sia tutte quelle operazioni effettuate all'estero che non contemplano la specifica riduzione dell'attività o dell'occupazione nel Paese d'origine. Si tratta quindi di una definizione che connota l'attività di *International Sourcing* come sostanzialmente sostitutiva, piuttosto che complementare all'attività originariamente svolta nel Paese d'origine.

In questo contesto, la definizione utilizzata da EUROSTAT esclude pertanto lo sviluppo all'estero di nuove attività e circoscrive i trasferimenti all'estero ai soli trasferimenti dall'impresa stessa verso l'estero, escludendo le modalità di trasferimento di tipo indiretto. A questa definizione sono state attribuite alcune caratteristiche limitative (Palmieri, 2008), in quanto essa escluderebbe lo sviluppo all'estero di nuove attività, quali nuovi prodotti, nuovi processi, produzioni per nuovi mercati, così come forme indirette di trasferimento all'estero, come ad esempio la sostituzione di sub-fornitura nazionale con sub-fornitura estera<sup>9</sup>.

TABELLA 2: SCHEMA CONCETTUALE PER ANALIZZARE IL FENOMENO DELL'*INTERNATIONAL SOURCING*

Controllo	Localizzazione	
	Nazionale	Estera
Produzione esterna al di fuori dell'impresa o del gruppo	<i>Domestic sourcing (Outsourcing)</i>	<i>International sourcing (Outsourcing)</i>
Produzione interna dentro il gruppo	<i>Domestic sourcing (Insourcing)</i>	<i>International sourcing (Insourcing)</i>

Fonte: EUROSTAT

<sup>9</sup> Non rientrano pertanto in questa definizione le esportazioni di merci e servizi e le attività svolte temporaneamente all'estero, che sono incluse nell'internazionalizzazione commerciale.



I risultati dell'indagine EUROSTAT (2009) mettono in luce alcuni tratti significativi che caratterizzano l'*International Sourcing* delle imprese europee. In particolare:

- i) il fenomeno è essenzialmente intra-europeo;
- ii) è comune soprattutto in Paesi come Irlanda, Inghilterra, Danimarca, Finlandia e Slovenia e tra le imprese manifatturiere. Tra queste ultime infatti il fenomeno incide in misura 3-4 volte superiore a quanto succede in altri settori, ma con un campo di variazione piuttosto esteso: oltre il 50% delle imprese dei Paesi anglofoni sono coinvolte in questo tipo di attività ma soltanto il 6% nel caso, ad esempio, della Repubblica Ceca.

Altri risultati riguardano le caratteristiche di tale modalità di internazionalizzazione: essa riguarda principalmente, almeno per le imprese manifatturiere, l'attività principale piuttosto che le attività a supporto a quest'ultima, ovvero tutte quelle attività che non sono direttamente funzionali alla produzione di beni finali e servizi. Resta il fatto che tra queste ultime le più coinvolte sono soprattutto quelle relative alla distribuzione e alla logistica così come le attività di marketing e quelle relative all'assistenza post-vendita; alcune particolarità emergono: Danimarca e Finlandia fanno *International Sourcing* orientato ai servizi ICT, mentre Irlanda e Inghilterra sono orientate ai servizi di tipo tecnico-ingegneristici.

Le ragioni che hanno motivato tali scelte si trovano sostanzialmente nella riduzione dei costi del lavoro (il motivo principale per il 45% delle imprese), degli altri costi (più del 30% delle imprese) e nell'accesso a nuovi mercati, tutti elementi che configurano la percezione positiva dell'impatto di tale strategia sulla competitività d'impresa, rilevata da quasi il 60% delle imprese.

A fronte di tale percezione positiva, l'impatto occupazionale sembra quasi irrilevante quando si guardano i risultati aggregati e molto differenziato quando si guardano i risultati in termini di creazione o distruzione di posti di lavoro, per specifici Paesi. Più della metà delle imprese in Slovenia e Repubblica Ceca sembra aver ottenuto risultati positivi in termini di nuova occupazione mentre altri Paesi

ad alti salari come Danimarca, Finlandia e Svezia registrano perdite di posti di lavoro specializzato. I piani delle imprese per gli anni 2007-2009 confermano la loro propensione a continuare con attività di *International Sourcing* che resta un fenomeno intra-europeo, è sostanzialmente sostenuto da imprese manifatturiere che destinano geograficamente la loro attività principale in maniera piuttosto differenziata e la orientano su specifiche attività di supporto alla produzione come la distribuzione, la logistica e il marketing. In sintesi, i tratti che emergono dall'indagine EUROSTAT relativamente alle imprese con più di 100 addetti indicano che il fenomeno è sostanzialmente intra-europeo (e tale rimane anche nei piani d'impresa), coinvolge soprattutto l'attività *principale* delle imprese manifatturiere, viene percepito positivamente per il suo impatto sulla competitività d'impresa ma presenta tratti molto *differenziati* sia nella scelta dei Paesi di destinazione, sia quando se ne voglia valutare l'impatto occupazionale. Esso comunque rappresenta una concreta modalità di internazionalizzazione soprattutto per le imprese di Paesi come Irlanda, Inghilterra, Danimarca e Finlandia e tocca invece in misura marginale le imprese dei Paesi del Sud-Europa.

Come già discusso brevemente nella Sezione 2.1, la natura del fenomeno rende la misurazione dell'*International Sourcing* poco efficace a partire dalle fonti attualmente disponibili: statistiche sul commercio con l'estero e/o sugli Investimenti Diretti Esteri (IDE)<sup>10</sup>. Queste infatti, prese singolarmente, forniscono una misura parziale del fenomeno: le statistiche sul commercio con l'estero forniscono informazioni dirette per la componente *International Outsourcing* ed informazioni indirette sull'*International Insourcing* solo nel caso in cui le affiliate estere realizzino scambi di merci con la casa madre. Allo stesso tempo le statistiche sugli IDE sono utilizzabili esclusivamente per la misurazione dell'*International Insourcing*. Per entrambe le fonti, risulta poi impossibile distinguere le strategie di trasferimento all'estero da quelle di sviluppo all'estero, una distinzione che potrebbe giocare un ruolo essenziale sia per una corretta misurazione del fenomeno, sia per una più efficace valutazione dei suoi effetti.

---

<sup>10</sup> Per un'analisi dell'impatto del *global manufacturing* sui conti nazionali e sulla loro adeguatezza a rappresentarlo si veda Bracci e Cuicchio (2008).





### 3.2 L'indagine nazionale

Il campo di osservazione, così come il contenuto informativo dell'indagine europea, sono stati ampliati a livello italiano sia per tener conto delle peculiarità del sistema nazionale, sia per allargare il patrimonio informativo disponibile. In particolare, gli elementi distintivi dell'indagine nazionale rispetto a quella europea sono i seguenti:

1. l'estensione del campo di osservazione dalle imprese attive nell'industria e nei servizi con oltre 100 addetti a quelle con 50-99 addetti, al fine di avere informazioni rilevanti per il complesso delle medie e grandi imprese. L'universo è costituito da 22.381 unità di cui 2.946 grandi e 19.435 medie imprese;
2. l'aggiunta di alcuni quesiti relativi al trasferimento all'estero di tipo indiretto e allo sviluppo di nuove attività, forme entrambe escluse dalla più circoscritta definizione EUROSTAT.

L'indagine nazionale dedica particolare attenzione a due aspetti del fenomeno non considerati dall'indagine EUROSTAT: ovvero alle attività complementari oltre che sostitutive e alle diverse modalità di trasferimento indiretto. Particolare attenzione viene infatti dedicata al fatto che i trasferimenti possano avvenire sia attraverso relazioni di mercato (*International Outsourcing*), sia attraverso processi di "multi-nazionalizzazione" (*International Insourcing*), attenzione che consente di fornire una migliore qualificazione del fenomeno dell'*International Sourcing*.

Come già ricordato, "l'internazionalizzazione produttiva si differenzia da quella commerciale poiché interessa una o più fasi del processo produttivo coordinato da un'impresa sulla base di una o più unità locali residenti, o realizzato da imprese residenti nell'ambito di una filiera produttiva [...] Un'impresa internazionalizza i propri processi produttivi se realizza, in tutto o in parte, attività economiche all'estero nel periodo considerato. La realizzazione di attività all'estero può riguardare sia lo sviluppo di nuovi prodotti, nuovi processi e produzioni per nuovi mercati, sia il trasferimento all'estero di attività precedentemente svolte in Italia. Questi trasferimenti posso-

no avvenire sia direttamente dall'impresa, sia indirettamente tramite altre imprese del gruppo o imprese sub-fornitrici che operano per conto dell'impresa. La realizzazione di attività all'estero può essere effettuata sia tramite attività multinazionali (imprese controllate), incluse quelle acquisite o costituite *ex novo* denominate *greenfield investment*, sia tramite relazioni di mercato (imprese estere sub-fornitrici)<sup>11</sup>.

Analogamente all'indagine EUROSTAT, oggetto dell'indagine nazionale sono rispettivamente l'attività principale e secondaria dell'impresa (*core business function*) e le funzioni aziendali di supporto (*support business function*). Un'impresa può infatti internazionalizzare sia le attività economiche, principale e secondaria, sia le funzioni aziendali di supporto. Le prime riguardano le attività di produzione di beni o servizi che hanno luogo quando risorse (quali lavoro, impianti e materie prime) concorrono all'ottenimento di beni o alla prestazione di servizi. Le funzioni aziendali di supporto sono attività finalizzate allo svolgimento dell'attività economica principale ed includono: la distribuzione e la logistica; il *marketing*; le vendite e i servizi post-vendita, inclusi i centri assistenza e i call center, i servizi informatici e di telecomunicazione; le funzioni amministrative, contabili e gestionali; l'*engineering* e i servizi tecnici correlati; l'attività di Ricerca e Sviluppo<sup>12</sup>.

Queste estensioni consentono di fornire un quadro informativo più completo ed articolato sull'internazionalizzazione delle imprese italiane.

I principali risultati dell'indagine nazionale (ISTAT, 2008) mettono in luce i seguenti elementi per il periodo 2001-2006:

- il fenomeno dell'*International Sourcing* ha complessivamente interessato più diffusamente le grandi e medie imprese industriali a medio-alta intensità tecnologica, piuttosto che le imprese di servizi, che presentano quindi un minor grado di internazionalizzazione anche se spesso, a differenza delle imprese industriali, esso non risulta associato alla variabile dimensionale. Quasi il 18% delle medie e grandi imprese manifatturiere italiane (il 7%

---

<sup>11</sup> Palmieri, (2008), pp. 2-3

<sup>12</sup> Palmieri, (2008) pag. 3



nei servizi) ha realizzato operazioni di delocalizzazione internazionale avendo per oltre il 50% come aree di destinazione l'Europa (20% solo nell'Europa Centro-orientale), ma dove Cina e India pesano per un altro 20%;

- l'internazionalizzazione è avvenuta principalmente attraverso trasferimenti all'estero di attività precedentemente svolte in Italia, e ciò ha comportato soprattutto la delocalizzazione estera dell'attività principale o secondaria dell'impresa. Le imprese quindi hanno più frequentemente "trasferito" piuttosto che "sviluppato" all'estero, e lo hanno fatto soprattutto in relazione alle attività produttive, poiché i trasferimenti di funzioni aziendali risultano meno rilevanti (tra queste il rilievo maggiore riguarda il marketing, le vendite e i servizi post-vendita) e quando esistono coinvolgono soprattutto le imprese controllate. Resta tuttavia una differenza tra le imprese industriali e i servizi: le prime sono concentrate sul trasferimento di attività, mentre i secondi su quelli di funzioni aziendali a supporto delle attività principali;
- l'internazionalizzazione associata allo sviluppo all'estero di nuove attività è stata prevalentemente destinata sia da parte dell'industria sia per i servizi, alla realizzazione di produzioni destinate ai nuovi mercati;
- tra le principali motivazioni sottostanti alle scelte di trasferimento all'estero di attività da parte delle imprese, prevale la riduzione dei costi (il costo del lavoro ad esempio è ritenuto fattore piuttosto importante per quasi il 66% delle imprese), ma anche l'accesso a nuovi mercati svolge un ruolo non trascurabile;
- le valutazioni espresse dalle imprese sugli effetti registrati dalle produzioni nazionali in seguito al trasferimento all'estero mostrano una riduzione dei livelli di attività: il 60% circa delle imprese ha infatti rilevato una riduzione (inferiore al 20%) dei livelli di attività all'interno dell'impresa e quasi l'80% la riduzione dei volumi prodotti dalle imprese sub-fornitrici italiane. Benefici significativi sono stati però rilevati da ben più del 50% delle imprese nella riduzione

del costo del lavoro, nel miglioramento della *performance* d'impresa, nell'accesso a nuovi mercati;

- i principali fattori di ostacolo all'internazionalizzazione sono risultati essere: i vincoli di carattere amministrativo; l'instabilità socio-economica del Paese estero; la limitata capacità manageriale dell'impresa; la comparazione tra costi e benefici e l'incertezza sugli standard internazionali.

Quando si vanno ad esaminare i risultati dei piani relativi agli anni 2007-2009, si osserva una relativa stabilità del fenomeno per le imprese industriali e di servizi, ma con qualche accento diverso: infatti si conferma la minore internazionalizzazione dei servizi; dall'altro lato, l'incremento dei trasferimenti delle imprese industriali riguarda ancora una volta le imprese a tecnologia medio-alta, mentre riduzioni sono previste per le imprese a tecnologia medio bassa.

La dimensione, insieme all'intensità tecnologica e all'appartenenza ad un gruppo, sembrano qualificare la propensione al trasferimento di attività delle imprese industriali, trasferimenti che hanno come oggetto principalmente l'attività produttiva, sono diretti a produzioni destinate ai nuovi mercati e sono motivati principalmente da riduzioni di costo.

I risultati dell'indagine italiana sono poi stati rivisitati mediante due applicazioni della *cluster analysis*<sup>13</sup>, con lo scopo di mettere in luce soprattutto i profili organizzativi delle imprese in relazione alle scelte di internazionalizzazione produttiva. Sono state messe in primo luogo in relazione le aree di destinazione (Italia o estero) e il tipo di attività trasferita, e in secondo luogo le caratteristiche del partner estero e il tipo di attività trasferita.

La prima applicazione identifica la quota più significativa di imprese manifatturiere come quelle che hanno adottato strategie selettive: ovvero, hanno affrontato i processi di globalizzazione mediante trasferimenti all'estero dell'attività economica principale, consolidando invece i rapporti con le imprese residenti sia per alcune attività di

---

<sup>13</sup> Menghinello et al., 2008



produzione, sia soprattutto per quelle di servizi. Restano però altri significativi raggruppamenti che identificano comportamenti eterogenei nelle modalità di trasferimento di attività economiche in Italia e all'estero sia in relazione alle singole attività o funzioni aziendali. La seconda applicazione pone l'accento sulle modalità organizzative delle imprese che hanno effettuato trasferimenti all'estero e segnala il profilo di internazionalizzazione più frequente: la più significativa quota di imprese (soprattutto medie imprese a tecnologia medio-bassa) si è infatti internazionalizzata mediante il ricorso al mercato e a partecipazioni, accordi e licenze, ovvero attraverso strategie di internazionalizzazione *soft*, senza dunque sperimentare espansioni all'estero mediante strategie di multinazionalizzazione. I risultati ottenuti dall'indagine nazionale mostrano un'eterogeneità dei comportamenti del sistema industriale italiano nei confronti delle destinazioni e delle modalità dell'internazionalizzazione produttiva.

La stessa indagine, quando applicata alla situazione locale, non poteva non tener conto della specificità dimensionale delle imprese trentine. Ecco quindi che, mentre l'indagine nazionale include solamente le imprese con più di 50 addetti, quella realizzata a livello locale include anche le imprese tra i 20 e i 50 addetti.

I principali risultati dell'indagine sulle attività di internazionalizzazione delle imprese trentine vengono descritti nei paragrafi che seguono. Essi vengono esaminati mettendoli in relazione con i risultati dell'indagine nazionale evidenziandone similitudini e differenze.





## I RISULTATI DELL'INDAGINE SULLE IMPRESE TARENTINE

### 4.1 Le caratteristiche dell'universo delle imprese trentine

Al fine di consentire una lettura completa sull'indagine relativa all'internazionalizzazione delle imprese trentine è utile, in primo luogo, fornire un quadro generale del sistema produttivo locale per capirne le principali caratteristiche.

La TABELLA 3 riporta per l'anno 2006 il numero di imprese assieme al numero di addetti, distinguendo per classe dimensionale e composizione settoriale. In termini di struttura produttiva ciò che si osserva a livello provinciale è il ruolo determinante svolto dalle attività legate ai servizi (commercio, alberghi e altri servizi) e alle costruzioni rispetto alle attività manifatturiere, sia in termini di consistenza numerica, che di consistenza occupazionale. Più in generale, come riportato in dettaglio nella pubblicazione relativa all'8° Censimento Generale dell'Industria e dei Servizi elaborato dal Servizio Statistica della Provincia autonoma di Trento, quello che emerge dall'analisi provinciale è il progressivo passaggio da un sistema di tipo industriale, tipico degli anni '70 e '80, ad un sistema basato in prevalenza sui servizi<sup>14</sup>.

TABELLA 3: NUMERO IMPRESE E NUMERO ADDETTI PER SETTORE ECONOMICO E CLASSE DIMENSIONALE 2006

	Numero addetti	Numero imprese
Industria in senso stretto	37.560	4.200
Altre attività	126.543	36.151
- Costruzioni	23.740	6.781
- Commercio e Alberghi	50.772	13.156
- Altri servizi	52.031	16.214
<20 addetti (Piccolissime)	102.039	36.412
20-49 addetti (Piccole)	19.292	639
50-99 addetti (Medie)	12.070	173
>100 addetti (Grandi)	30.702	127
<b>Totale</b>	<b>164.104</b>	<b>40.351</b>

<sup>14</sup> Per una trattazione dettagliata della struttura produttiva della provincia di Trento si rimanda a "La struttura produttiva nella provincia di Trento. Risultati tratti dall'VIII Censimento Generale dell'Industria e dei Servizi" Servizio Statistica 2005

In particolare, la voce Servizi (che include tra gli altri banche e assicurazioni, i servizi di comunicazione, professionali, delle attività immobiliari e dell'informatica) presenta il numero di imprese più elevato, seguito dal comparto turistico e dal settore edile. In termini di struttura dimensionale, i dati per il 2006 confermano la forte presenza di imprese di piccole e piccolissime dimensioni che rappresentano oltre 90% dell'occupazione totale. Per contro, le imprese con oltre 100 addetti, che costituiscono solo lo 0,3% delle imprese complessive, rappresentano oltre il 18,7% dell'occupazione totale.

#### 4.2 Il campione relativo all'indagine *International Sourcing (IS)*

In questa sezione vengono riportati i dati relativi alla sola indagine dell'IS, così da poter confrontare la numerosità del campione con gli analoghi risultati per l'universo delle imprese trentine, nell'ottica di poter procedere ad una valutazione quantitativa, oltre che qualitativa, del fenomeno oggetto di analisi.

TABELLA 4: NUMERO IMPRESE PER MACROSETTORE E CLASSE DIMENSIONALE

	Numero imprese
Industria in senso stretto	277
Altre attività	241
- Costruzioni	131
- Commercio e Alberghi	151
- Altri servizi	90
20-49 addetti (Piccole)	451
50-99 addetti (Medie)	116
>100 addetti (Grandi)	82
Appartiene ad un gruppo	160
Non appartiene ad un gruppo	489
Servizi ad alta intensità conoscenza tecnologica e non tecnologica	50
Industria ad alto e medio-alto contenuto tecnologico	58
Servizi a bassa intensità conoscenza	191
Industria a basso contenuto tecnologico	104
Industria a medio-basso contenuto tecnologico	86
Non classificabile	160
<b>Totale</b>	<b>649</b>





In maniera analoga a quanto fatto per i dati dell'Archivio Statistico delle Imprese Attive (ASIA), la TABELLA 4 riporta il numero delle imprese<sup>15</sup> distinte a seconda del macro settore di attività e della classe dimensionale. In aggiunta il database IS consente una ulteriore distinzione in base all'appartenenza dell'impresa ad un gruppo e all'intensità tecnologica dei settori.

Per una corretta interpretazione dei risultati dell'indagine sono necessarie alcune precisazioni. Occorre innanzitutto notare che il numero di imprese che hanno partecipato all'indagine è abbastanza contenuto. Questo dato suggerisce una certa cautela nella lettura dei risultati proposta nelle sezioni successive, in particolare quando si analizzeranno i risultati per le imprese che hanno adottato una qualche forma di internazionalizzazione produttiva. In secondo luogo, va notato come la disaggregazione settoriale non rifletta esattamente la composizione dell'universo delle imprese trentine, da cui si evince il ruolo determinante delle attività legate ai servizi. Di fatto, nel campione IS si osserva un numero superiore di imprese appartenenti al settore manifatturiero. Si ha invece una certa corrispondenza con il dato censuario per quanto riguarda la struttura dimensionale: il numero di imprese di piccole dimensioni supera quello relativo alle imprese medio-grandi.

### 4.3 Le caratteristiche delle imprese internazionalizzate

Nel 2001-2006 circa il 6% dei rispondenti al questionario (40 imprese) ha avviato processi di internazionalizzazione (TABELLA 5)<sup>16</sup>. Si tratta di un numero molto esiguo (soprattutto se considerato in termini assoluti), che rivela come il fenomeno sia poco significativo nella realtà locale.

Il dato percentuale per il Trentino è peraltro in linea con quanto osservato a livello nazionale. L'indagine sull'internazionalizzazione del-

<sup>15</sup> Poiché l'indagine sull'IS non fornisce informazioni relative al numero di occupati, il confronto con i dati censuari è possibile solamente sulla numerosità delle imprese.

<sup>16</sup> Si ricorda che il dato si riferisce alle sole imprese rispondenti all'indagine IS e non all'intero universo delle imprese trentine.

le imprese italiane mostra che circa il 13% ha avviato processi di internazionalizzazione. Sebbene la percentuale nazionale sia più alta rispetto a quella locale, va tenuto conto del fatto che l'indagine sul sistema produttivo italiano nel suo complesso include solamente le imprese di medio-grandi dimensioni (ovvero imprese con una più alta propensione all'internazionalizzazione), mentre l'indagine locale include anche le imprese con 20-50 addetti. Infatti considerando i soli rispondenti con almeno 50 addetti, i risultati si avvicinano in maniera sensibile al dato nazionale con percentuali di imprese internazionalizzate che raggiungono il 16,2% nel settore dell'Industria e nel complesso del sistema economico, mentre si riducono ad un 2,5% nei Servizi. Segno, forse, che nel settore dei Servizi vi è una internazionalizzazione possibile anche per le imprese di piccole dimensioni (20-50).

La distinzione tra imprese industriali e imprese operanti nel settore dei servizi mostra una più alta propensione all'internazionalizzazione da parte delle prime<sup>17</sup>. Mentre l'8% delle imprese industriali ha realizzato attività all'estero, solamente il 3% delle imprese appartenenti al settore dei servizi ha internazionalizzato. Questo risultato trova conferma anche nei dati nazionali. Anche in questo caso le percentuali più elevate - 17,9% per le imprese industriali contro il 6,8% delle imprese operanti nei servizi - sono da attribuire in parte alla diversa composizione del campione.

Le grandi e medie imprese presentano un tasso di internazionalizzazione più elevato rispetto alle imprese di piccole dimensioni. Il 13% delle grandi imprese realizza attività oltre i confini nazionali, mentre la quota corrispondente per le medie imprese si riduce al 9% e quella delle piccole imprese al 4% (TABELLA 6)<sup>18</sup>.

I processi di internazionalizzazione differiscono quindi sia per settore economico di appartenenza che per dimensione di impresa.

---

<sup>17</sup> Il dato esiguo delle imprese rispondenti è tale da richiedere una certa cautela nell'interpretazione dei risultati, specie quando i dati vengono disaggregati per settori, classe dimensionale o altre categorie. Nel caso della disaggregazione settoriale, per esempio, il numero totale di imprese internazionalizzate è pari a 33 nell'industria, 7 nei servizi.

<sup>18</sup> In termini assoluti le grandi, medie e piccole imprese che hanno avviato processi di internazionalizzazione sono rispettivamente 11, 10 e 19.



Considerando congiuntamente i due aspetti, la FIGURA 1 mostra tuttavia come la propensione ad internazionalizzare è diversa per le imprese di piccole, medie e grandi dimensioni che appartengono all'industria, mentre è molto simile per le imprese del settore dei servizi. Rilevante è la quota di imprese industriali internazionalizzate di grandi (23%) e medie (12%) dimensioni. Nel caso dei servizi il peso delle imprese che realizzano attività all'estero è molto simile tra i tre gruppi dimensionali (circa il 3%). A livello nazionale si osservano risultati analoghi: mentre il peso assunto dalle grandi imprese industriali internazionalizzate è del 45,4% e circa il 14% per le imprese di media grandezza, nel caso dei servizi la percentuale tra il gruppo delle grandi imprese raggiunge solamente l'11% e il 7% per quelle di medie dimensioni.

L'appartenenza ad un gruppo<sup>19</sup> rappresenta un fattore importante nelle scelte di internazionalizzazione. La TABELLA 7 mostra infatti una maggiore propensione ad avviare attività all'estero per le imprese che appartengono ad un gruppo (18%) rispetto alle imprese singole (2%). Questa maggiore propensione è particolarmente evidente per le imprese industriali (22%).

La FIGURA 2 mostra come l'appartenenza al gruppo incida sostanzialmente sulla scelta di internazionalizzazione delle imprese di piccole e medie dimensioni. Tra le imprese con meno di 50 addetti la propensione ad avviare attività all'estero è del 4% (FIGURA 1). Se tuttavia consideriamo le imprese che appartengono ad un gruppo, la percentuale delle imprese di piccole dimensione internazionalizzate sale al 17%. Analogamente, per le imprese di medie dimensioni, mentre nell'aggregato solo il 9% delle medie imprese è internazionalizzato (FIGURA 1), la percentuale sale sensibilmente (20%) laddove si considerino solo le imprese appartenenti ad un gruppo (FIGURA 2).

La FIGURA 3 mostra il grado di internazionalizzazione delle imprese secondo l'appartenenza a settori con diverso grado di intensità

---

<sup>19</sup> Un'impresa appartiene ad un gruppo di imprese quando è sottoposta al controllo di un'altra impresa. Il legame di controllo si realizza quando un'impresa detiene nel complesso la maggioranza assoluta del capitale sociale di un'altra impresa. Il controllo può essere sia *diretto* che *indiretto*, tramite società controllate.

tecnologica. Si osserva una maggiore quota di imprese internazionalizzate nelle industrie ad alto e medio contenuto tecnologico (rispettivamente 21% e 14%). Anche questo in linea con i risultati dell'indagine a livello nazionale, dove emerge come l'internazionalizzazione ha riguardato principalmente imprese industriali ad alto e medio-alto contenuto tecnologico. Anche per le imprese operanti nei servizi può osservarsi una propensione maggiore all'internazionalizzazione nel caso di servizi *knowledge intensive*, nonostante il differenziale sia molto minore.

TABELLA 5: PERCENTUALE IMPRESE INTERNAZIONALIZZATE PER ATTIVITA' ECONOMICA

*(Valori percentuali)*

	<b>Industria</b>	<b>Servizi</b>	<b>Totale</b>
Imprese trentine	8,0	3,0	<b>6,0</b>
Imprese italiane	18,0	7,0	<b>13,0</b>

*Nota: l'indagine per il Trentino include le imprese di piccole dimensioni (20-50 addetti) mentre l'indagine condotta a livello nazionale include solamente le imprese con più di 50 addetti.*

TABELLA 6: PERCENTUALE IMPRESE INTERNAZIONALIZZATE PER CLASSE DIMENSIONALE

*Percentuali rispetto al totale delle imprese*

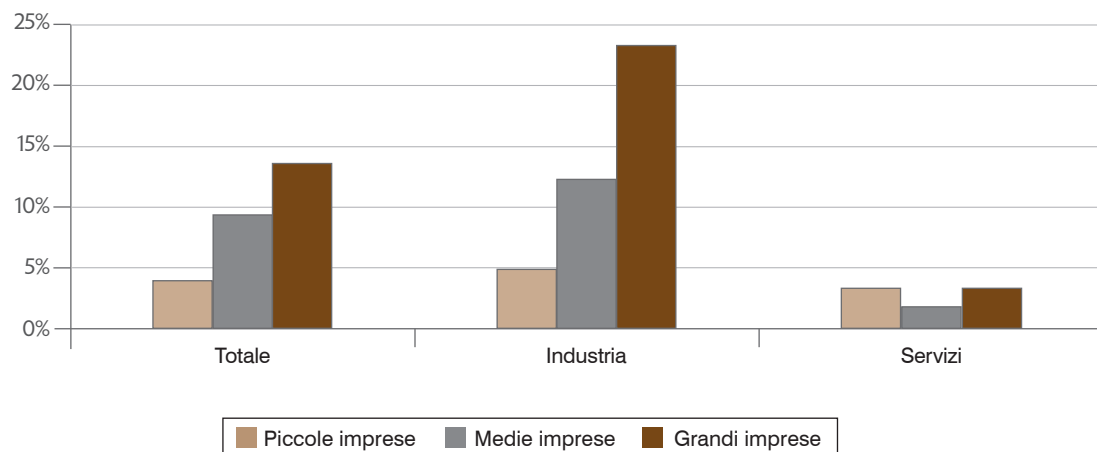
	<b>Piccole</b>	<b>Medie</b>	<b>Grandi</b>
Imprese trentine	4,0	9,0	13,0
Imprese italiane	-	11,0	30,0

*Nota: l'indagine per il Trentino include le imprese di piccole dimensioni (20-50 addetti) mentre l'indagine condotta a livello nazionale include solamente le imprese con più di 50 addetti.*



**FIGURA 1: PERCENTUALE IMPRESE INTERNAZIONALIZZATE PER CLASSE DIMENSIONALE E ATTIVITÀ ECONOMICA**

*Percentuali rispetto al totale delle imprese*



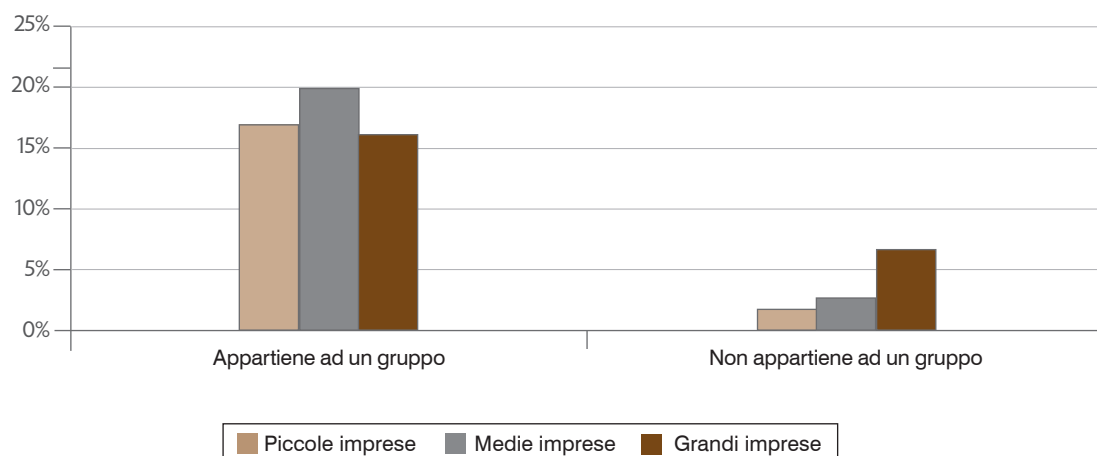
**TABELLA 7: PERCENTUALE IMPRESE INTERNAZIONALIZZATE PER APPARTENENZA AD UN GRUPPO**

*Percentuali rispetto al totale delle imprese*

	Industria	Servizi	Totale
L'impresa appartiene ad un gruppo	22,0	10,0	<b>18,0</b>
L'impresa non appartiene ad un gruppo	4,0	1,0	<b>2,0</b>

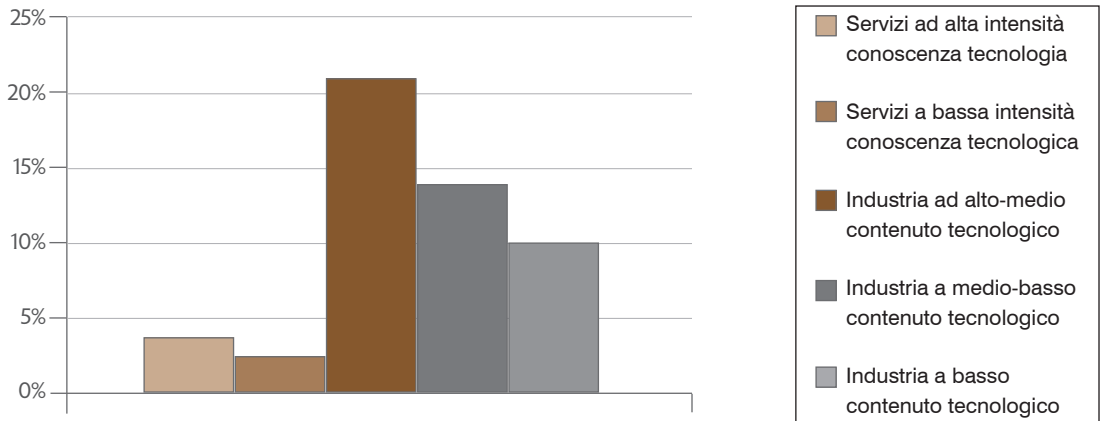
**FIGURA 2: PERCENTUALE IMPRESE INTERNAZIONALIZZATE PER CLASSE DIMENSIONALE E APPARTENENZA AD UN GRUPPO**

*Percentuali rispetto al totale delle imprese*



**FIGURA 3: PERCENTUALE IMPRESE INTERNAZIONALIZZATE PER INTENSITÀ TECNOLOGICA**

*Percentuali rispetto al totale delle imprese*



#### 4.4 Le modalità di internazionalizzazione

Al fine di fornire un quadro informativo più completo ed articolato sull'attività internazionale delle imprese, in linea con il livello nazionale che estende il campo della survey europea (vedi § 3), l'indagine trentina distingue tra due diverse modalità di internazionalizzazione: i) il trasferimento all'estero di attività precedentemente svolte in Italia; e ii) lo sviluppo all'estero di nuove attività.

La FIGURA 4 distingue l'analisi per attività economica e tipologia di internazionalizzazione. Dai dati emerge come la maggior parte delle imprese internazionalizzate trasferisce all'estero attività o funzioni precedentemente svolte in Italia (4%), una percentuale minore sviluppa all'estero nuove attività (2,9%), mentre lo 0,8% svolge congiuntamente trasferimento e sviluppo<sup>20</sup>. Il trasferimento ha interessato più diffusamente le imprese industriali (5,4%), mentre nel caso delle imprese di servizi la tipologia di internazionalizzazione

<sup>20</sup> In termini assoluti, 26 sono le imprese che hanno dichiarato di aver trasferito all'estero attività precedentemente svolte in Italia, 19 quelle che hanno sviluppato oltre i confini nazionali nuove attività e 5 quelle che hanno svolto congiuntamente trasferimento e sviluppo. Di nuovo, i dati mostrano chiaramente come il fenomeno dell'*International Sourcing* sia limitato e di poca rilevanza per le imprese trentine.



più rilevante è rappresentata dallo sviluppo all'estero di nuove attività (2,5%).

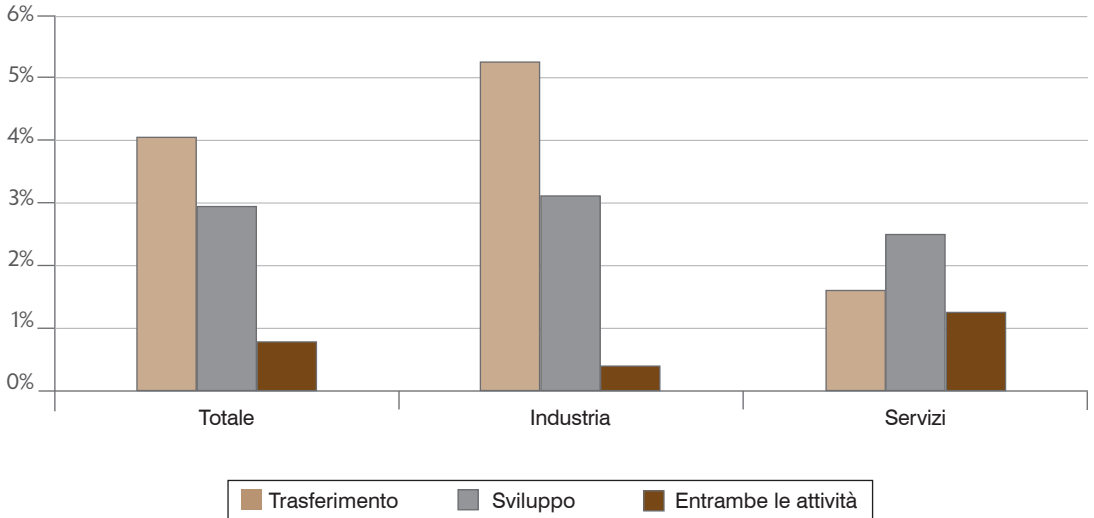
Il confronto con i dati nazionali (TABELLA 8) rivela un andamento simile tra imprese trentine e imprese italiane e differenza analoga, su scala nazionale, si rileva anche rispetto alla maggiore propensione allo sviluppo all'estero come modalità di internazionalizzazione rispetto al trasferimento all'estero nel caso dei servizi rispetto all'industria, già osservata per i dati trentini.

Nell'indagine viene chiesto alle imprese di precisare i fattori rilevanti per lo sviluppo di nuove attività all'estero: i) nuovi prodotti; ii) nuovi processi; iii) produzione per nuovi mercati. Le imprese intervistate hanno dichiarato di realizzare soprattutto produzioni per nuovi mercati (63%), seguite da sviluppo di nuovi prodotti (37%) e di nuovi processi (21%) (FIGURA 5). La tipologia produttiva più rilevante per lo sviluppo di nuove attività al di fuori dei confini nazionali è data dalla realizzazione di produzioni per nuovi mercati sia per le imprese industriali (54%) che per quelle appartenenti al settore dei servizi (83%). Le analogie con il caso nazionale sono anche in questo caso abbastanza marcate; l'unica differenza che sembra emergere è una più spiccata finalità di produzione per nuovi mercati nel caso delle imprese operanti nei servizi nel caso trentino (83% contro il 50% del dato nazionale), rispetto ai nuovi processi (33% contro il 49% del dato nazionale).

Il trasferimento all'estero coinvolge prevalentemente attività svolte precedentemente in Italia dall'impresa stessa (65%) (FIGURA 6). Rilevanti sono anche i processi di sostituzione dei sub-fornitori nazionali con quelli esteri (31%), mentre una quota inferiore (23%) ha spostato oltre i confini nazionali attività svolte precedentemente da altre imprese del gruppo. Questo in linea con i dati nazionali, in base ai quali la maggior parte dei trasferimenti all'estero (83,9%) riguarda attività precedentemente svolte all'interno dell'impresa stessa, mentre residuali sono i casi di trasferimenti riguardanti attività precedentemente svolte all'interno del gruppo (16%). Più alta è invece la quota dei trasferimenti all'estero di attività precedentemente svolte da altre imprese del gruppo nel caso delle imprese operanti nel settore dei servizi (50%, pari alla quota delle attività in precedenza svolte all'interno dei confini dell'impresa stessa).

**FIGURA 4: MODALITÀ DI INTERNAZIONALIZZAZIONE**

*Percentuali rispetto al totale delle imprese*



**TABELLA 8: MODALITÀ DI INTERNAZIONALIZZAZIONE: CONFRONTO CON DATI NAZIONALI**

*Percentuali rispetto al totale delle imprese*

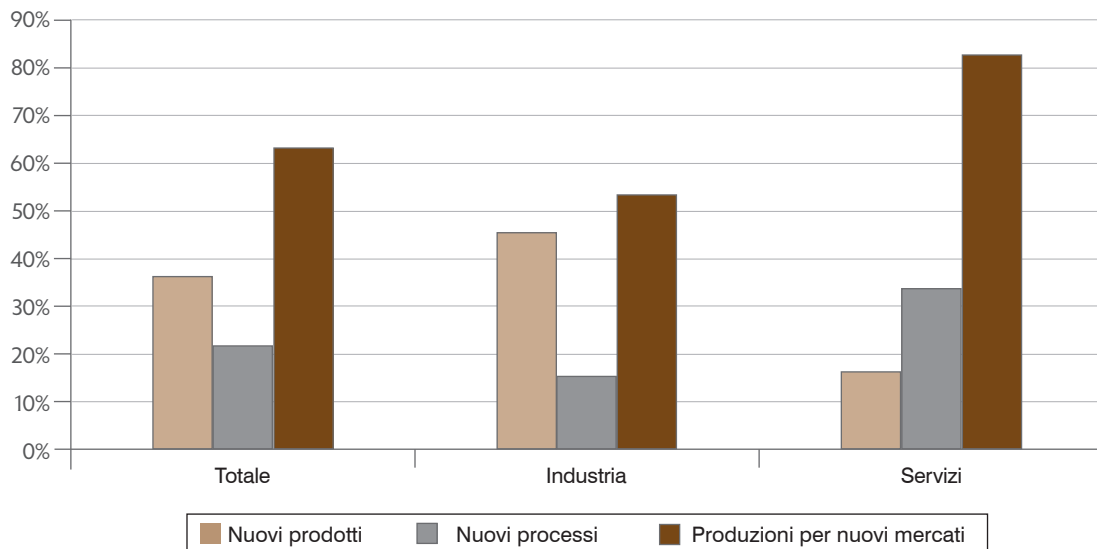
	Trasferimento	Sviluppo	Entrambe
Imprese trentine	4,0	3,0	1,0
Imprese nazionali	10,0	7,0	4,0





## FIGURA 5: TIPOLOGIA DI SVILUPPO ALL'ESTERO DI ATTIVITÀ ECONOMICHE

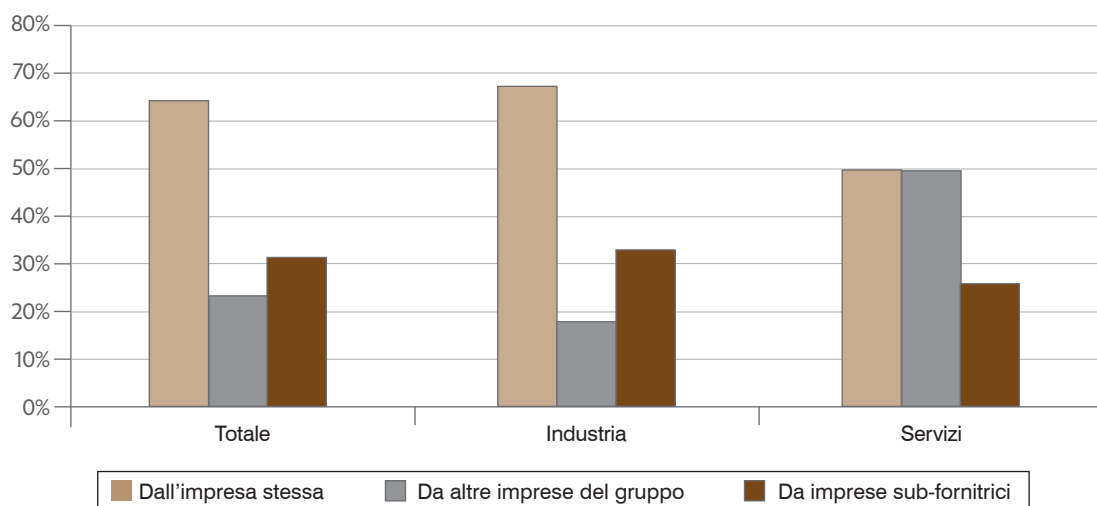
Percentuali rispetto al totale delle imprese che dichiarano di aver sviluppato all'estero attività economiche



Nota: Poiché ciascuna impresa può contemporaneamente dichiarare di svolgere all'estero tutte le varie tipologie di attività, la somma delle tre percentuali può superare 100.

## FIGURA 6: TRASFERIMENTO ALL'ESTERO DI ATTIVITÀ PRECEDENTEMENTE SVOLTE IN ITALIA

Percentuali rispetto al totale delle imprese che dichiarano di aver sviluppato all'estero attività economiche



Nota: Poiché ciascuna impresa può aver trasferito più attività, che rientrano in gruppi diversi, la somma delle tre percentuali può superare 100.

## **4.5 Il trasferimento di attività economiche**

Seguendo la struttura del questionario, si procede nelle successive sezioni ad analizzare i risultati relativi al trasferimento all'estero di attività economiche. In particolare, vengono illustrati i risultati riguardanti le modalità e gli effetti dei trasferimenti (§ 4.5.1), i trasferimenti programmati per il periodo 2007-2009 (§ 4.5.2), ed infine gli ostacoli e gli incentivi al trasferimento (§ 4.5.3).

### **4.5.1 Modalità ed effetti del trasferimento all'estero di attività economiche**

Nel 2001-2006 il trasferimento verso altre imprese di attività precedentemente svolte all'interno dell'impresa stessa ha riguardato prevalentemente imprese nazionali (10%) e in misura inferiore imprese estere (4%) (TABELLA 9). Nel caso dei servizi il divario tra imprese nazionali ed estere risulta particolarmente marcato (10% contro 2%). Una disaggregazione del dato per classe dimensionale (FIGURA 7) mostra come il peso maggiore del trasferimento verso imprese nazionali piuttosto che estere sia tratto comune di tutte le imprese.

Un dato significativo a questo riguardo emerge dalla FIGURA 8, che mostra una disaggregazione per contenuto tecnologico, evidenziando come la differenza tra i pattern del trasferimento verso imprese nazionali e imprese estere possa essere dovuto alla bassa propensione al trasferimento verso imprese estere di attività precedentemente svolte dall'impresa stessa nelle industrie a contenuto tecnologico medio-alto (nelle industrie a contenuto tecnologico medio-alto il 33% dei trasferimenti è stato verso imprese nazionali, contro il 3% di quelli riguardanti imprese estere).

Un ulteriore motivo della differenza emerge dalla FIGURA 9, dove risulta come, per quanto riguarda le funzioni aziendali, vi sia stata una prevalenza al trasferimento verso imprese nazionali (8%) piuttosto che estere (2,5%). Per le attività economiche le percentuali sono invece molto simili (3,2% per trasferimento in Italia e 2,6% per trasferimento estero). Anche nei dati nazionali è emerso che il trasfe-



mento all'estero risulta più accentuato per le attività economiche. Analogamente a quanto rilevato su base nazionale, una quota rilevante dei trasferimenti all'estero ha riguardato l'attività principale dell'impresa (46%) (FIGURA 10). Le funzioni aziendali che presentano incidenze relativamente più significative sono il marketing (38%) e la distribuzione e la logistica (35%)<sup>21</sup>.

Per quanto riguarda i trasferimenti a imprese nazionali (FIGURA 11), prevalgono funzioni aziendali quali i servizi amministrativi e contabili (43%) e i servizi informatici e telecomunicazioni (40%).

L'analisi dei trasferimenti all'estero per tipologia di partner (FIGURA 12) mostra una prevalenza dei trasferimenti verso imprese controllate, rispetto a quelle non controllate (partecipate o esterne), in linea con il dato nazionale. In particolare, emerge la tendenza a costituire imprese *ex novo*, rispetto alle possibili alternative - acquisizione di imprese estere e trasferimento intra-gruppo ad imprese già esistenti -; tale tendenza risulta leggermente più marcata nel caso trentino rispetto a quanto emerso a livello nazionale.

Guardando alla composizione geografica dei paesi stranieri destinatari delle attività economiche precedentemente svolte in Italia si osserva come una quota sostanziale dei trasferimenti sia rivolta verso i Paesi dell'UE15 (FIGURA 13). I nuovi Stati membri dell'UE rappresentano la seconda area geografica dove le imprese locali decidono di trasferire le attività economiche. Nell'ambito dei Paesi extra-europei si distinguono i trasferimenti verso Cina, Paesi asiatici, Stati Uniti e Canada (19% per tutte e tre le categorie). Più contenuti i trasferimenti verso India e America centro-meridionale (8%) e gli altri Stati europei (4%). La composizione dei Paesi di destinazione è quindi in linea con i dati a livello nazionale. Differenze emergono nella disaggregazione per classe dimensionale (FIGURA 14). In particolare, risulta che i nuovi Stati membri dell'UE sono stati scelti soprattutto dalle imprese grandi, mentre la destinazione privilegiata

---

<sup>21</sup> La distinzione tra industria e servizi mostra come, all'interno del settore dei servizi, il trasferimento all'estero di funzioni aziendali riguarda per lo più i servizi amministrativi, contabili e gestionali (75%) e la distribuzione logistica (50%). Va tuttavia precisato che, data la numerosità esigua del campione, è necessaria una certa cautela nell'interpretazione dei dati.

delle imprese medio-piccole rimangono gli Stati dell'UE15.

L'analisi dei fenomeni di delocalizzazione per area geografica e tipologia di attività economica e funzione aziendale trasferita mostra risultati interessanti (FIGURA 15). Le imprese delocalizzano le loro attività principali prevalentemente verso aree in via di sviluppo: nuovi Stati membri dell'UE (50%) e Cina (33%). Funzioni aziendali quali il marketing, la distribuzione e la logistica vengono invece trasferite in prevalenza verso Paesi sviluppati: UE (circa l'80%), Stati Uniti e Canada (40% circa).

La scelta di delocalizzare all'estero attività economiche o funzioni aziendali precedentemente svolte dall'impresa (FIGURA 16) è determinata nella maggior parte dei casi dalla possibilità di accedere a nuovi mercati (42%) e dalla riduzione dei costi del lavoro e di altri costi d'impresa (27%). Rilevante è anche la quota di imprese che hanno avviato processi di trasferimento in seguito a decisioni prese dal vertice del gruppo (19%).

In linea con queste priorità è la valutazione fatta degli effetti positivi prodotti dal trasferimento all'estero (FIGURA 17), in cui l'aumento della capacità di vendita dei prodotti (65%), il miglioramento delle performance complessive (57%), l'accesso a nuovi mercati (53%) e il miglioramento della logistica e della distribuzione (53%) vengono indicati come effetti positivi dal maggior numero di imprese, seguiti dalla riduzione dei costi (48% riduzione degli altri costi d'impresa e 34% riduzione del costo del lavoro).

A questo riguardo, si riscontra una leggera differenza rispetto al livello nazionale, in cui la motivazione principale del trasferimento all'estero è la riduzione del costo del lavoro, obiettivo che emerge anche nella valutazione *ex-post* degli effetti positivi dei trasferimenti.

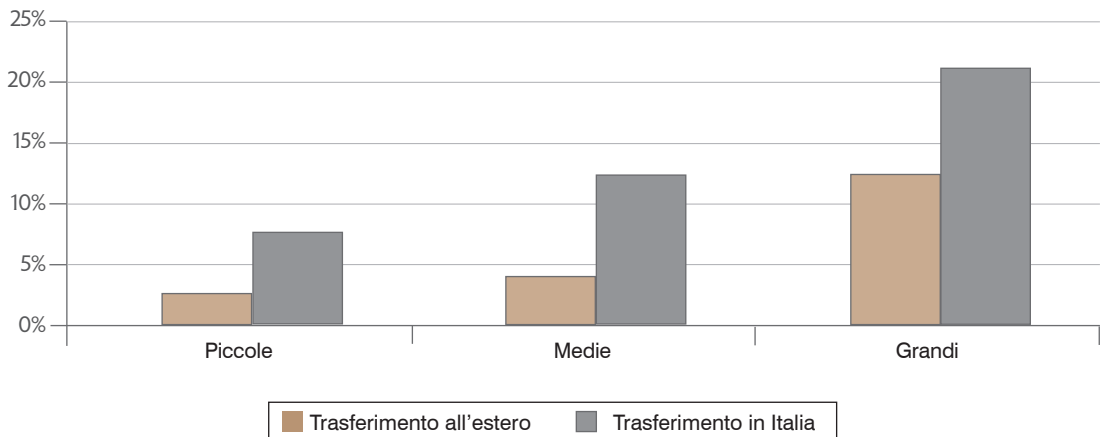
**TABELLA 9: TRASFERIMENTO DI ATTIVITÀ ECONOMICHE SVOLTE PRECEDENTEMENTE ALL'INTERNO DELL'IMPRESA**

*Percentuali rispetto al totale delle imprese*

	<b>Industria</b>	<b>Servizi</b>	<b>Totale</b>
Trasferite verso imprese estere	5,0	2,0	<b>4,0</b>
Trasferite verso imprese nazionali	9,0	10,0	<b>10,0</b>

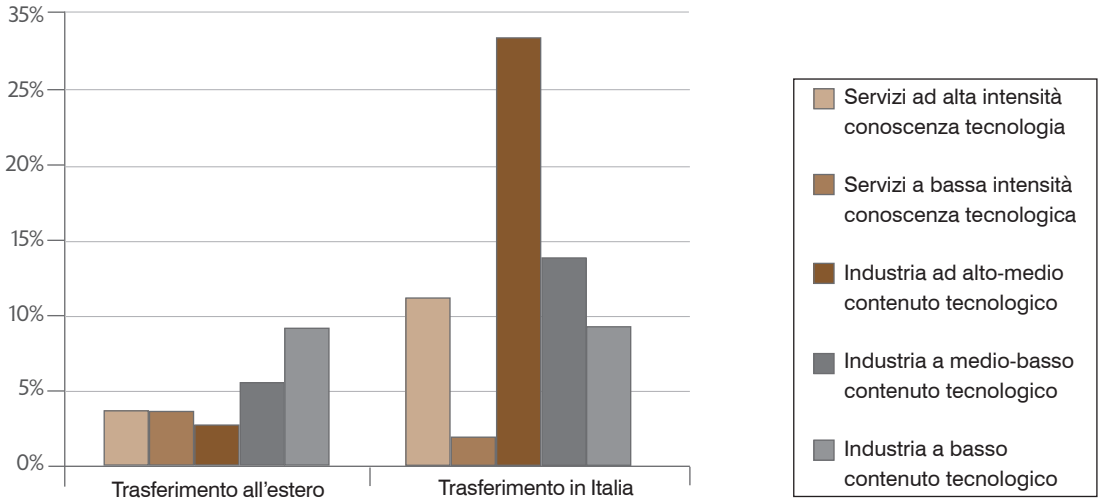
**FIGURA 7: TRASFERIMENTO ALL'ESTERO E IN ITALIA DI ATTIVITÀ ECONOMICHE SVOLTE PRECEDENTEMENTE ALL'INTERNO DELL'IMPRESA, PER CLASSE DIMENSIONALE**

*Percentuali rispetto al totale delle imprese*



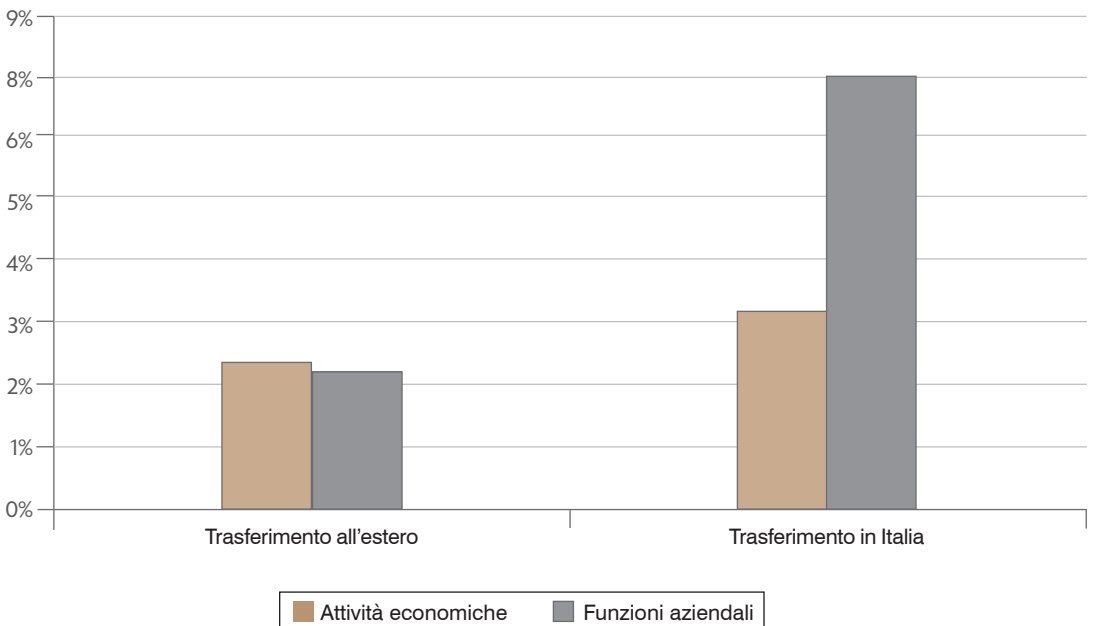
**FIGURA 8: TRASFERIMENTO ALL'ESTERO E IN ITALIA PER ATTIVITÀ ECONOMICA IN BASE AL CONTENUTO TECNOLOGICO**

*Percentuali rispetto al totale delle imprese*



**FIGURA 9: TRASFERIMENTO ALL'ESTERO DI ATTIVITÀ ECONOMICHE E FUNZIONI AZIENDALI**

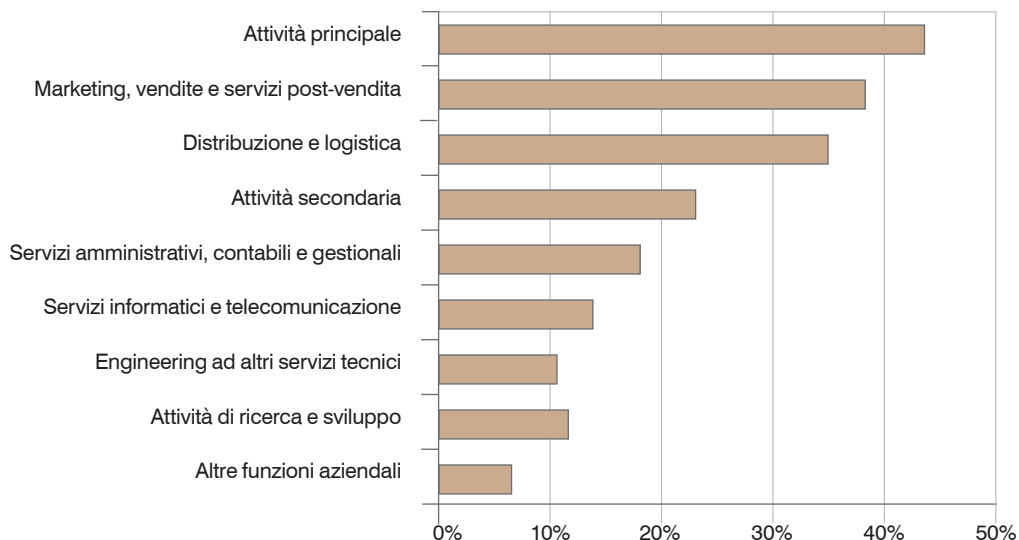
*Percentuali rispetto al totale delle imprese*





### FIGURA 10: TIPOLOGIA DI TRASFERIMENTO ALL'ESTERO DI ATTIVITÀ ECONOMICHE E FUNZIONI AZIENDALI

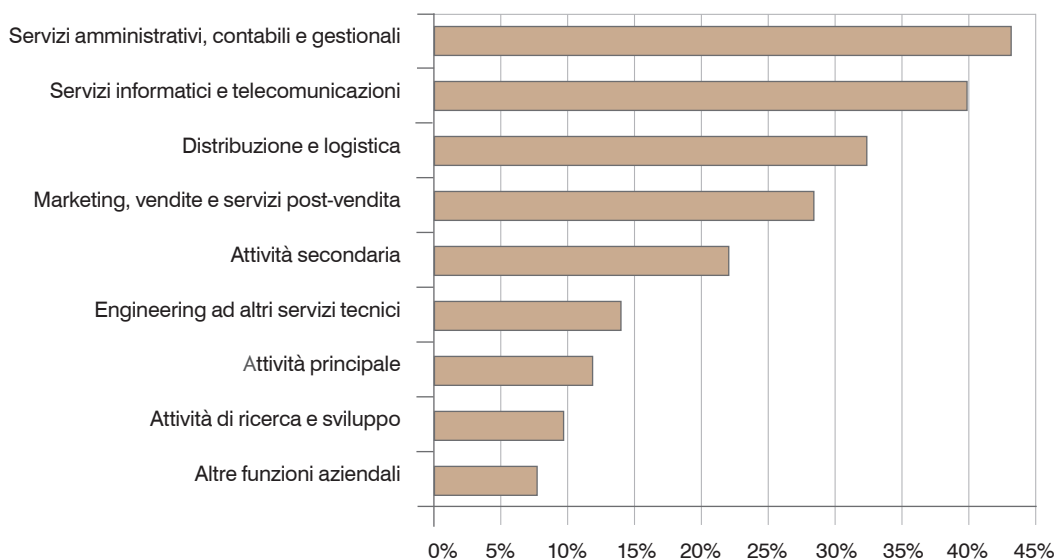
Percentuali rispetto al totale delle imprese che dichiarano di aver trasferito all'estero attività economiche



Nota: La somma può essere maggiore di 100 poiché un'impresa può scegliere più opzioni.

### FIGURA 11: TIPOLOGIA DI TRASFERIMENTO IN ITALIA DI ATTIVITÀ ECONOMICHE E FUNZIONI AZIENDALI

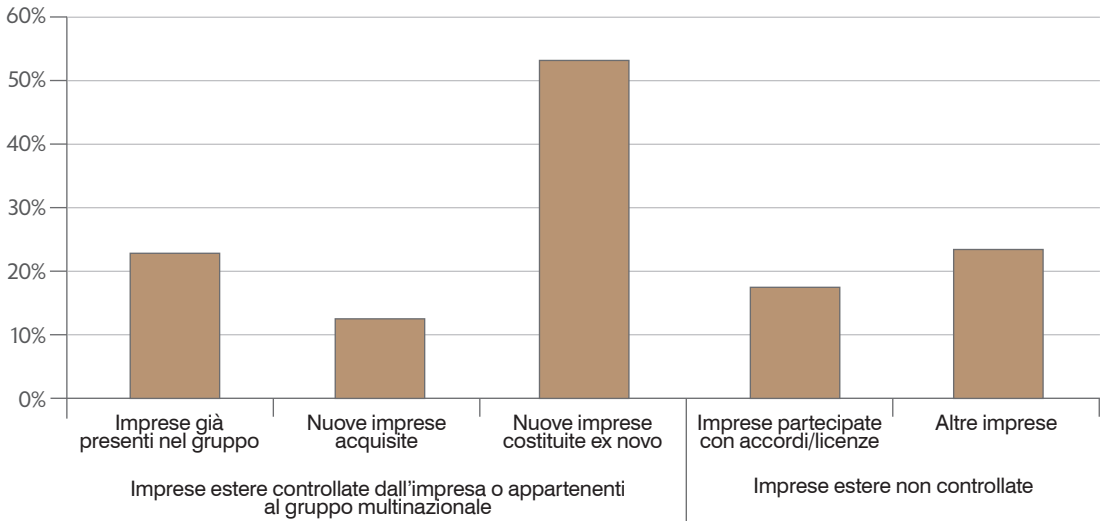
Percentuali rispetto al totale delle imprese che dichiarano di aver trasferito all'estero attività economiche



Nota: La somma può essere maggiore di 100 poiché un'impresa può scegliere più opzioni.

**FIGURA 12: TRASFERIMENTO ALL'ESTERO DI ATTIVITÀ ECONOMICHE PER TIPOLOGIA D'IMPRESA**

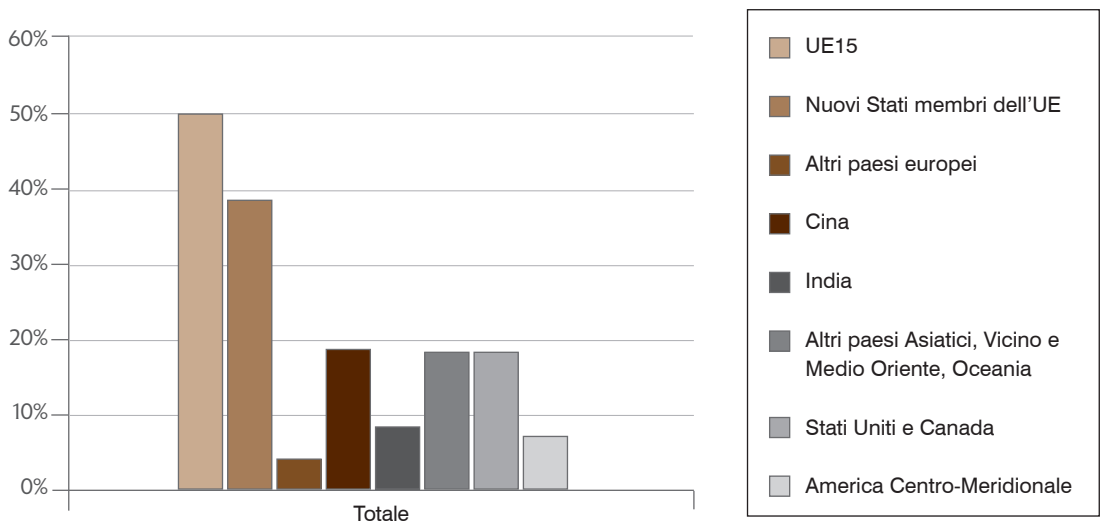
*Percentuali rispetto al totale delle imprese che dichiarano di aver trasferito all'estero attività economiche*



*Nota: La somma può essere maggiore di 100 poiché un'impresa può scegliere più opzioni.*

**FIGURA 13: TRASFERIMENTO ALL'ESTERO DI ATTIVITÀ ECONOMICHE PER AREA GEOGRAFICA**

*Percentuali rispetto al totale delle imprese che dichiarano di aver trasferito all'estero attività economiche*



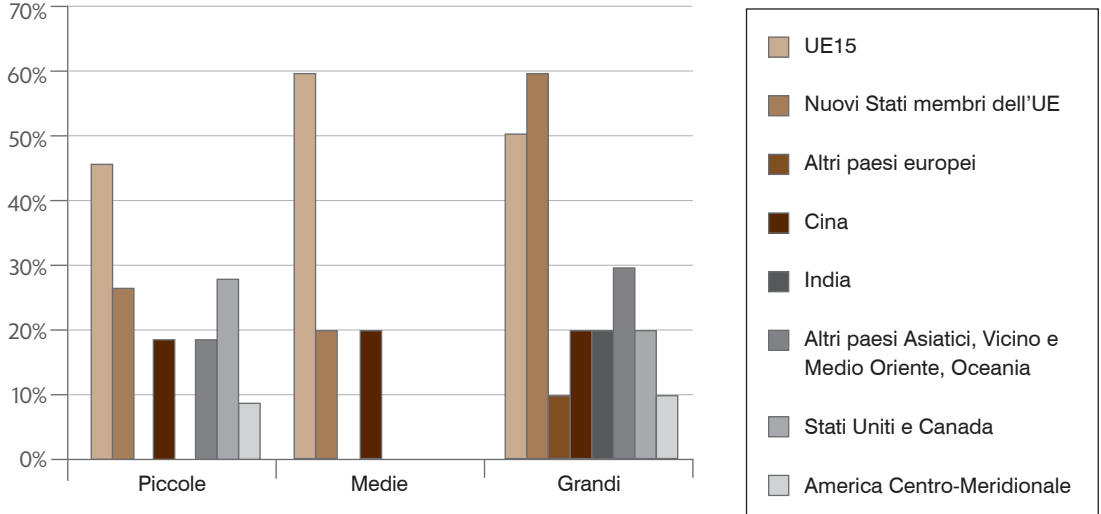
*Nota: La somma può essere maggiore di 100 poiché un'impresa può scegliere più opzioni.*





**FIGURA 14: TRASFERIMENTO ALL'ESTERO PER AREA GEOGRAFICA E CLASSE DIMENSIONALE**

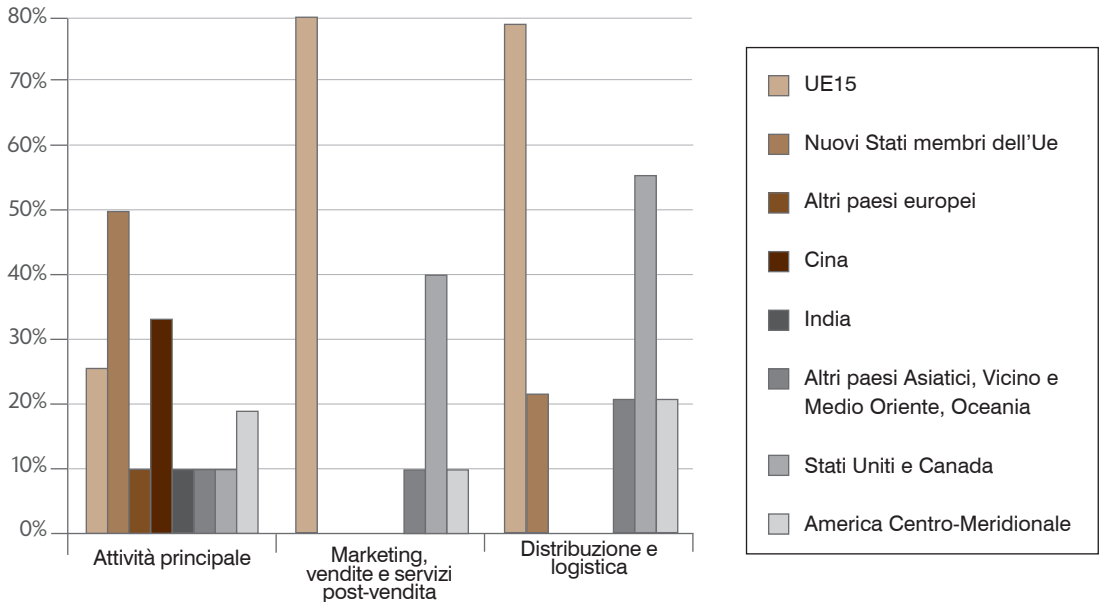
*Percentuali rispetto al totale delle imprese che dichiarano di aver trasferito all'estero attività economiche*



*Nota: La somma può essere maggiore di 100 poiché un'impresa può scegliere più opzioni.*

**FIGURA 15: TRASFERIMENTO ALL'ESTERO DI ATTIVITÀ ECONOMICHE PER AREA GEOGRAFICA E TIPOLOGIA DI ATTIVITÀ TRASFERITA**

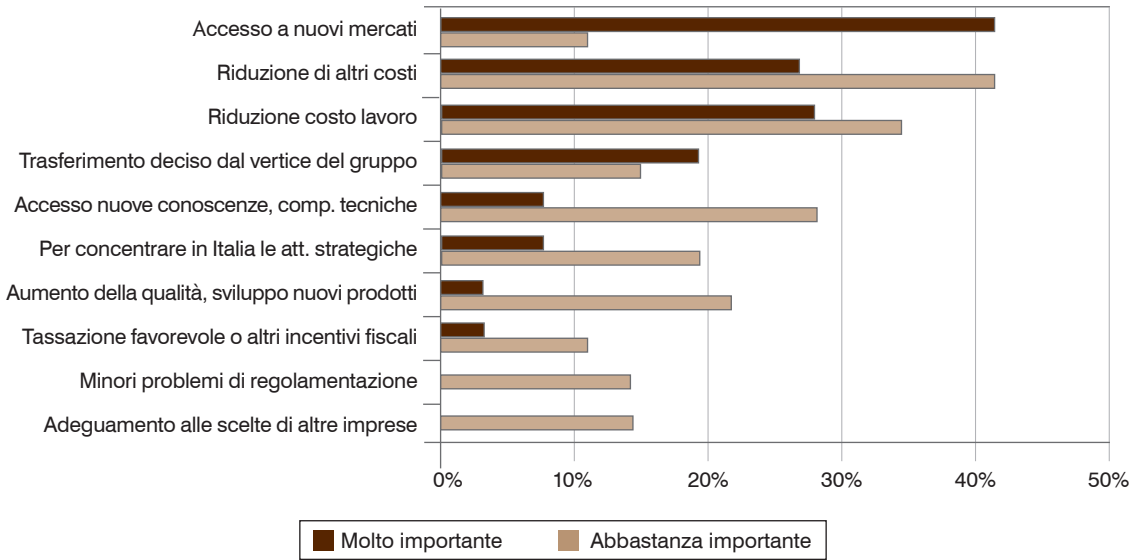
*Percentuali rispetto al totale delle imprese che dichiarano di aver trasferito all'estero attività economiche*



*Nota: La somma può essere maggiore di 100 poiché un'impresa può scegliere più opzioni.*

**FIGURA 16: VALUTAZIONI ESPRESSE DALLE IMPRESE SULLE MOTIVAZIONI DEI TRASFERIMENTI ALL'ESTERO DI ATTIVITÀ ECONOMICHE**

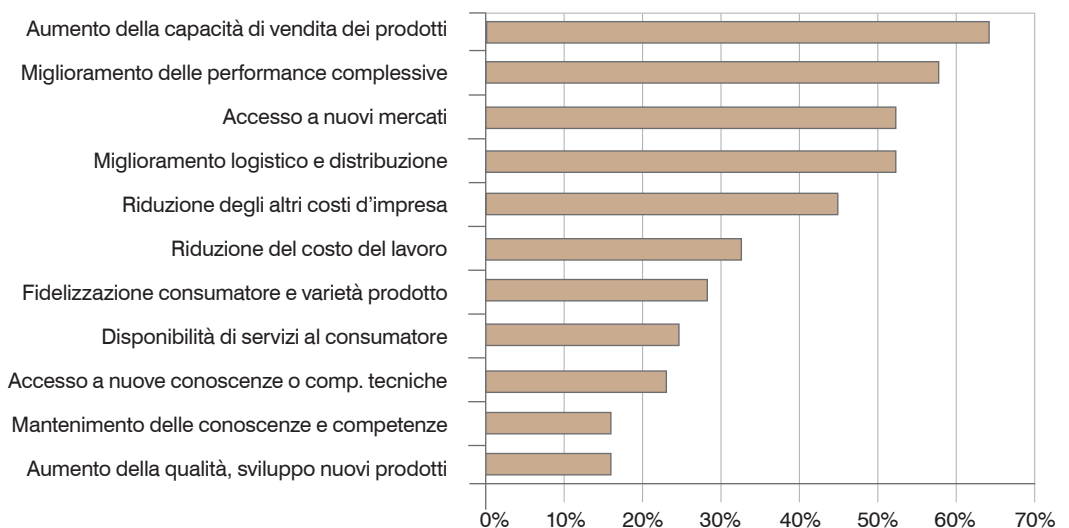
*Percentuali rispetto al totale delle imprese che dichiarano di aver trasferito all'estero attività economiche*



*Nota: La somma può essere maggiore di 100 poiché un'impresa può scegliere più opzioni.*

**FIGURA 17: VALUTAZIONI SUGLI EFFETTI DEL TRASFERIMENTO ALL'ESTERO DI ATTIVITÀ ECONOMICHE**

*Percentuali rispetto al totale delle imprese che dichiarano di aver trasferito all'estero attività economiche*



*Nota: La somma può essere maggiore di 100 poiché un'impresa può scegliere più opzioni.*



#### 4.5.2 Modalità e potenziali effetti del trasferimento all'estero di attività economiche nel periodo 2007-2009

Le imprese che hanno dichiarato di aver programmato per il triennio 2007-2009 trasferimento all'estero di attività attualmente realizzate in Italia sono il 2,6% del totale (TABELLA 10). I dati mostrano come il fenomeno della delocalizzazione riguarda comunque una percentuale minoritaria delle imprese trentine: il 94,4% delle imprese non ha trasferito attività nel 2001-2006 e non prevede di farlo nel triennio successivo. Dai dati si evince inoltre come non vi siano tendenze espansive. La percentuale di coloro che hanno attuato trasferimenti nel 2001-2006 e non intendono farlo nel 2007-2009 (*gli stopper*) è maggiore di coloro che, non avendolo fatto nel periodo precedente, hanno in programma di farlo nel triennio corrente (*gli starter*) (2,9% verso 1,5%, TABELLA 10).

La disaggregazione per tipologia di attività economica (FIGURA 18) e per appartenenza ad un gruppo (FIGURA 19) evidenzia come la riduzione della portata del fenomeno sia da addebitare in particolare al cambiamento delle scelte di trasferimento all'estero delle imprese industriali e che appartengono ad un gruppo, mentre è confermata la minore propensione all'internazionalizzazione dei servizi e delle imprese che non appartengono a gruppi.

Per quanto riguarda le motivazioni che hanno spinto le imprese a programmare il trasferimento (FIGURA 20), l'accesso ai nuovi mercati e la riduzione dei costi si confermano come i fattori più importanti.

Un confronto della distribuzione per area geografica di destinazione che emerge dalla FIGURA 21 con quella corrispondente per il periodo 2001-2006 (FIGURA 13) mostra: una diminuzione consistente dei Paesi UE15 come destinazione dei trasferimenti delle imprese industriali, in linea con i dati a livello nazionale; un aumento consistente della Cina, che invece a livello nazionale presenta quote stabili; una relativa stabilità delle quote dei nuovi Stati dell'UE. Le variazioni sono sintetizzate nella TABELLA 11.

Le valutazioni delle imprese circa gli effetti previsti dei trasferimenti all'estero programmati per il triennio 2007-2009 indicano impatti mediamente trascurabili sull'occupazione (FIGURA 22).

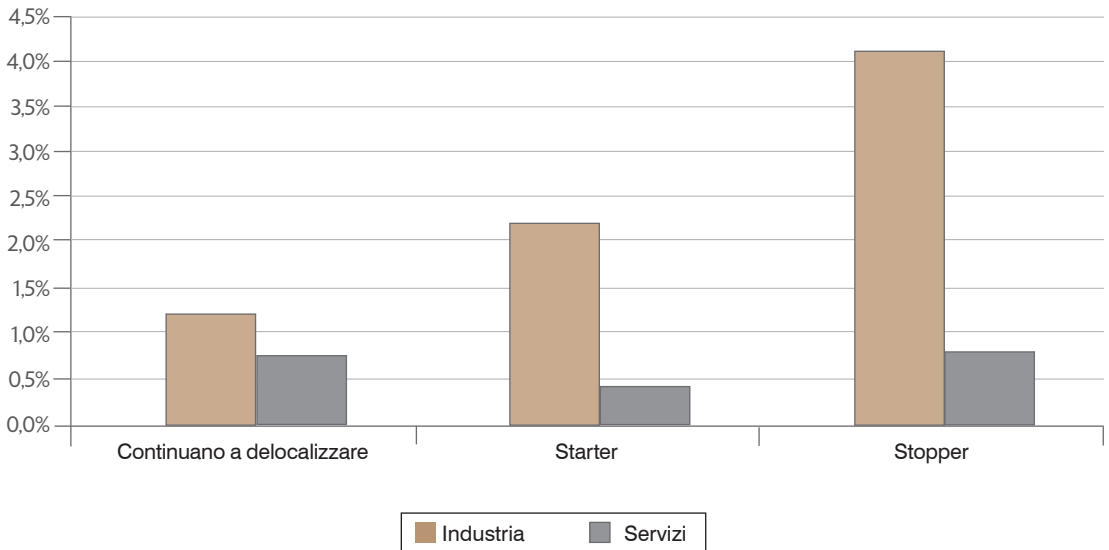
TABELLA 10: MATRICE DI TRANSIZIONE: TRASFERIMENTO ALL'ESTERO NEL PERIODO 2001-2006 E PER IL PERIODO 2007-2009

*Percentuali rispetto al totale delle imprese*

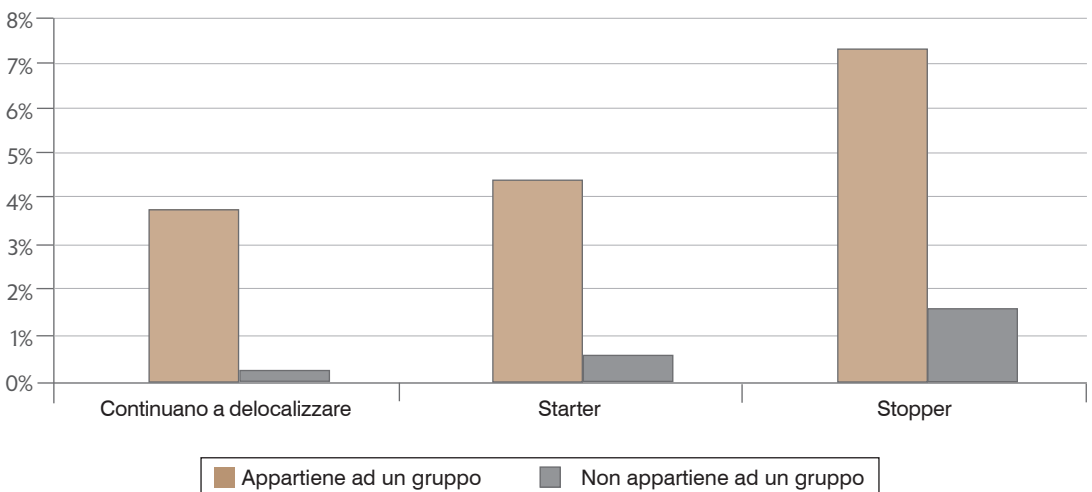
		Trasferimento all'estero nel 2007-2009		
		No	Sì	Totale
Trasferimento all'estero nel 2001-2006	No	613 94,4%	10 1,5%	<b>623</b> <b>96,0%</b>
	Sì	19 2,9%	7 1,1%	<b>26</b> <b>4,0%</b>
	<b>Totale</b>	<b>632</b> <b>97,4%</b>	<b>17</b> <b>2,6%</b>	<b>649</b> <b>100,0%</b>



**FIGURA 18: TRASFERIMENTI ALL'ESTERO PROGRAMMATI PER IL PERIODO 2007-2009 RISPETTO A QUELLI REALIZZATI NEL PERIODO 2001-2006 PER ATTIVITÀ ECONOMICA**  
*Percentuali rispetto al totale delle imprese*

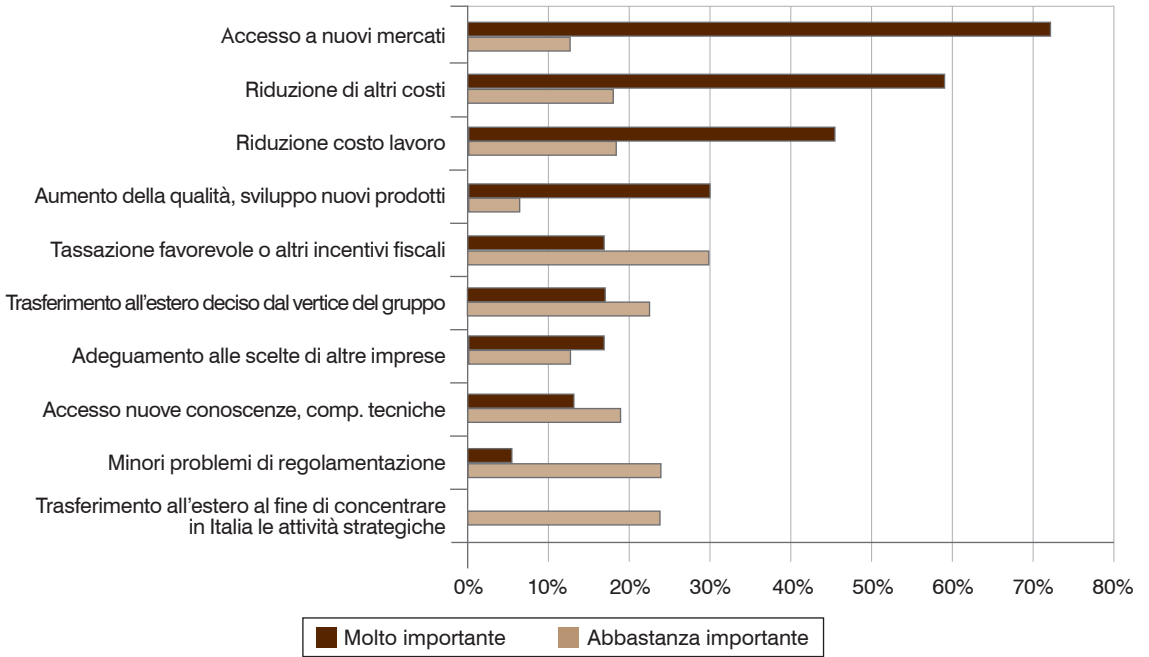


**FIGURA 19: TRASFERIMENTI ALL'ESTERO PROGRAMMATI PER IL PERIODO 2007-2009 RISPETTO A QUELLI REALIZZATI NEL PERIODO 2001-2006 PER APPARTENENZA AD UN GRUPPO**  
*Percentuali rispetto al totale delle imprese*



**FIGURA 20: VALUTAZIONI ESPRESSE DALLE IMPRESE SULLE MOTIVAZIONI DEI TRASFERIMENTI ALL'ESTERO PROGRAMMATI PER IL PERIODO 2007-2009**

*Percentuali rispetto al totale delle imprese che dichiarano di voler trasferire all'estero attività economiche tra il 2007 e il 2009*



**FIGURA 21: TRASFERIMENTI ALL'ESTERO PROGRAMMATI PER IL PERIODO 2007-2009 PER AREA GEOGRAFICA DI DESTINAZIONE E ATTIVITÀ ECONOMICA**

*Percentuali rispetto al totale delle imprese che dichiarano di voler trasferire all'estero attività economiche tra il 2007 e il 2009*

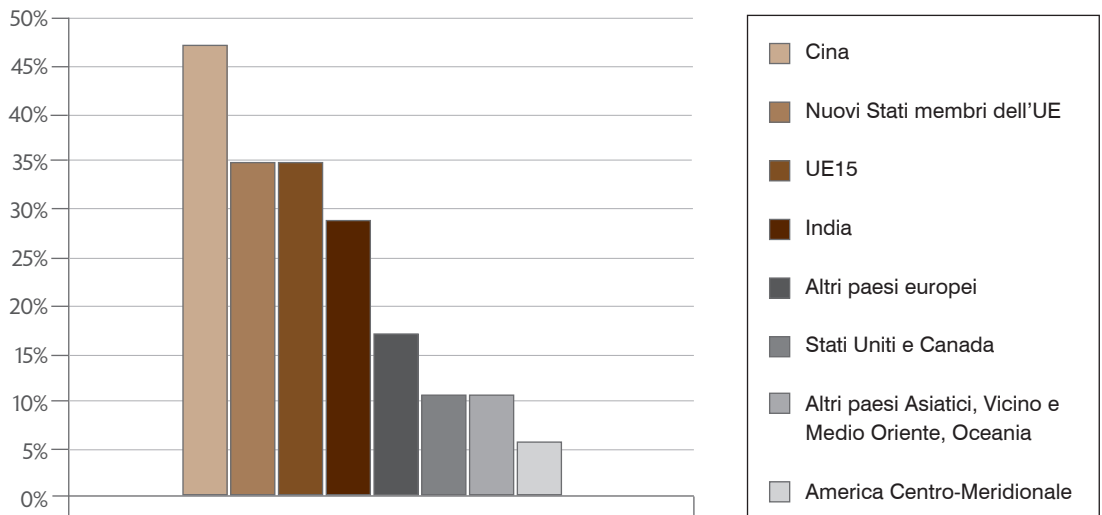




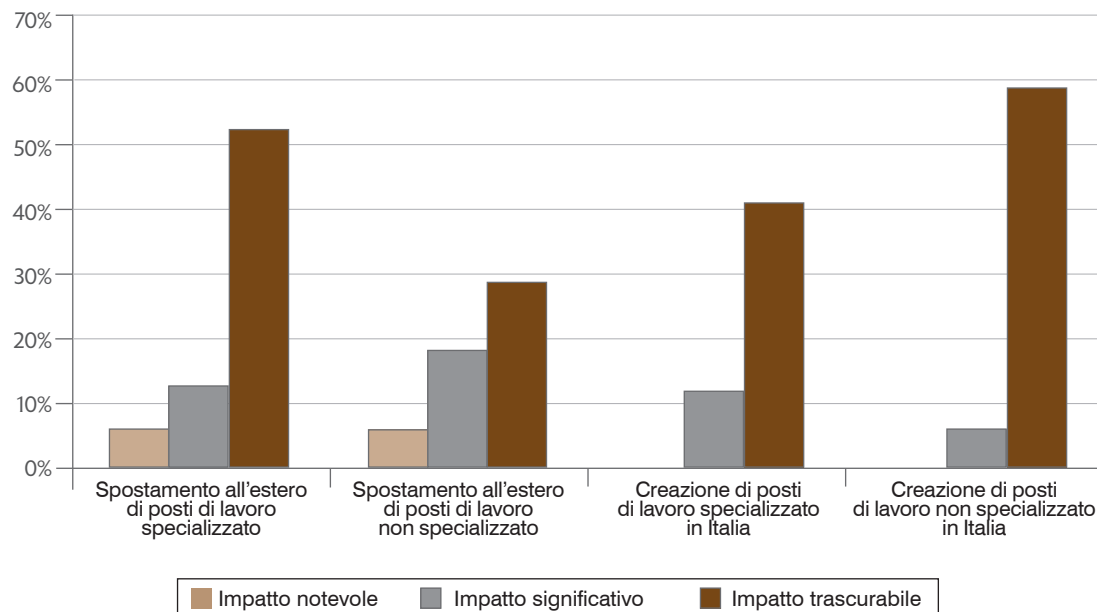
TABELLA 11: VARIAZIONI PERCENTUALI DELLE AREE GEOGRAFICHE DI DESTINAZIONE DEI TRASFERIMENTI ALL'ESTERO PROGRAMMATI PER IL TRIENNIO 2007-2009 RISPETTO A QUELLI EFFETTUATI NEL 2001-2006

(Valori percentuali)

	Industria	Servizi	Totale
UE15	-43,0	33,0	<b>-29,0</b>
Nuovi Stati membri dell'UE	-7,0	5,0	<b>-8,0</b>
Altri paesi europei	271,0	-100,0	<b>359,0</b>
Cina	160,0	47,0	<b>145,0</b>
India	364,0	-100,0	<b>282,0</b>
Altri paesi Asiatici, Vicino e Medio-Oriente, Oceania	-26,0	47,0	<b>-39,0</b>
Stati Uniti e Canada	-26,0	-100,0	<b>-39,0</b>
America Centro-Meridionale	-7,0	-	<b>-24,0</b>
Africa	-	-	-

FIGURA 22: VALUTAZIONI ESPRESSE DALLE IMPRESE SUGLI EFFETTI DEI TRASFERIMENTI ALL'ESTERO PROGRAMMATI PER IL PERIODO 2007-2009

Percentuali rispetto al totale delle imprese che dichiarano di voler trasferire all'estero attività economiche tra il 2007 e il 2009



### **4.5.3 Ostacoli ed incentivi alla realizzazione all'estero di attività economiche**

Riguardo i principali fattori di ostacolo all'internazionalizzazione indicati come "molto importanti" dalle imprese (FIGURA 23), oltre una generica valutazione negativa del rapporto costi-benefici attesi del trasferimento (27%) e il rischio collegato all'instabilità socio-economica del Paese di destinazione (25%), emergono come fattori importanti: l'insufficienza delle capacità tecniche e manageriali (19%), la necessità di operare a stretto contatto con i clienti (19%) e la resistenza della forza lavoro al trasferimento (18,5%).

Tale dato trova conferma più o meno per tutte le classi dimensionali. Più nel dettaglio, per alcune delle grandi imprese (FIGURA 24) emergono anche ostacoli di ordine legale o amministrativo. Tali ostacoli risultano particolarmente accentuati nel caso delle medie imprese (FIGURA 25), insieme alla necessità di operare a stretto contatto con i clienti e all'insufficienza delle capacità tecniche e manageriali. Mentre non sembra particolarmente problematico per le medie imprese la resistenza della forza lavoro al trasferimento, che è un problema invece sentito nel caso delle piccole imprese (FIGURA 26).

La conoscenza delle imprese degli strumenti pubblici per favorire l'internazionalizzazione è nel complesso modesto, anche nel caso delle imprese di grandi dimensioni (TABELLA 12), segno della necessità di migliorare i canali informativi. Tra questi, un ruolo importante è svolto dalle associazioni di categoria, oltre che dalle pubblicazioni e da Internet (TABELLA 13).

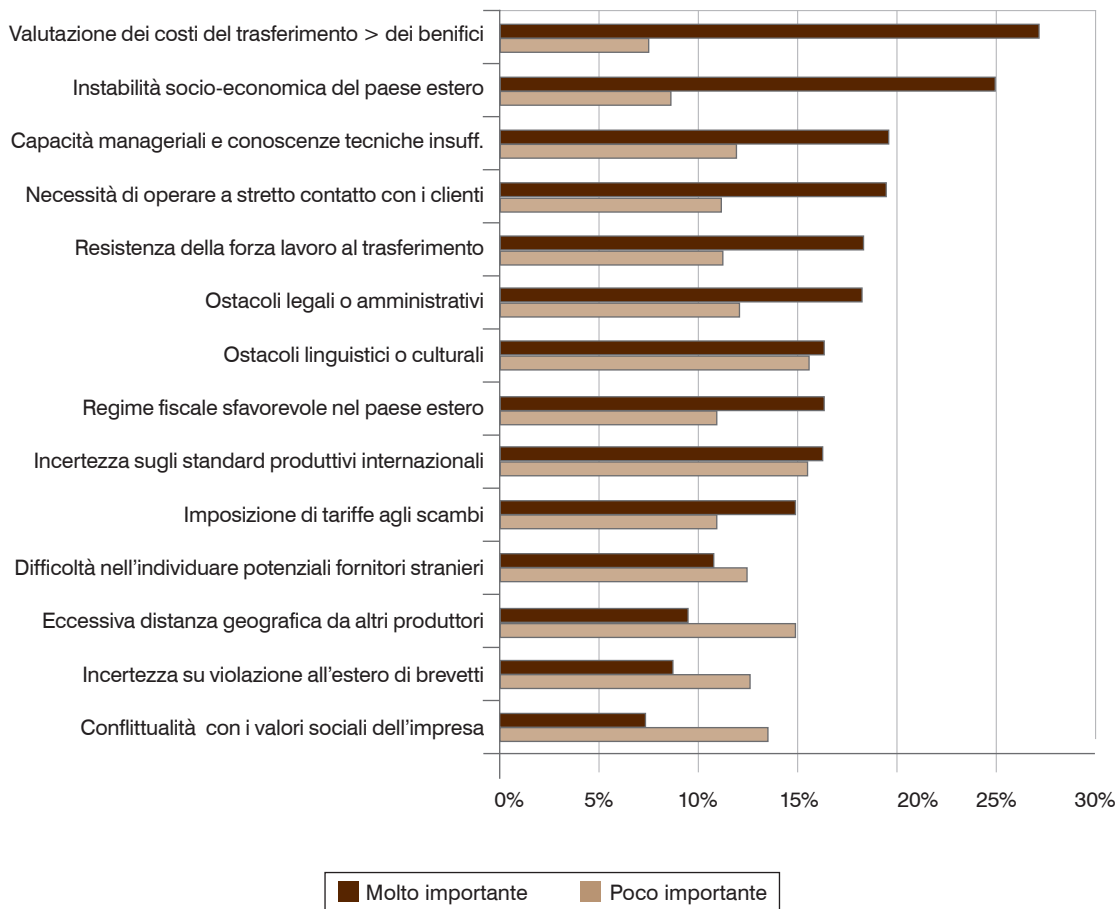
Circa invece l'opportunità e la rilevanza operativa di tali strumenti, laddove conosciuti, il giudizio è generalmente buono (TABELLE 14 e 15).





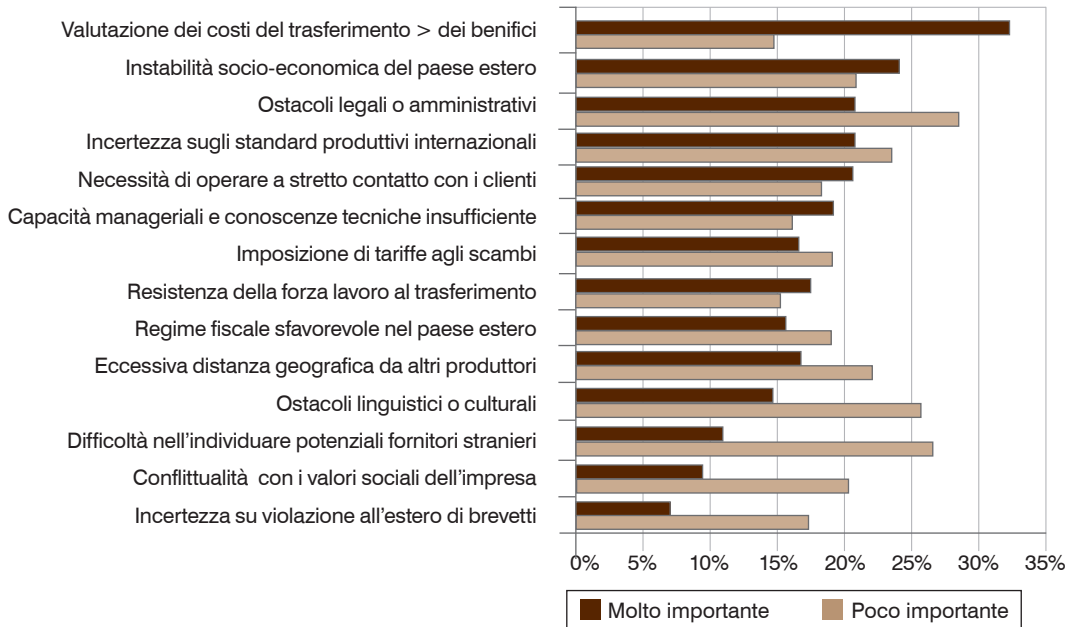
**FIGURA 23: PRINCIPALI OSTACOLI ALL'INTERNAZIONALIZZAZIONE SECONDO LE VALUTAZIONI DELLE IMPRESE INTERNAZIONALIZZATE**

*Percentuali rispetto al totale delle imprese*



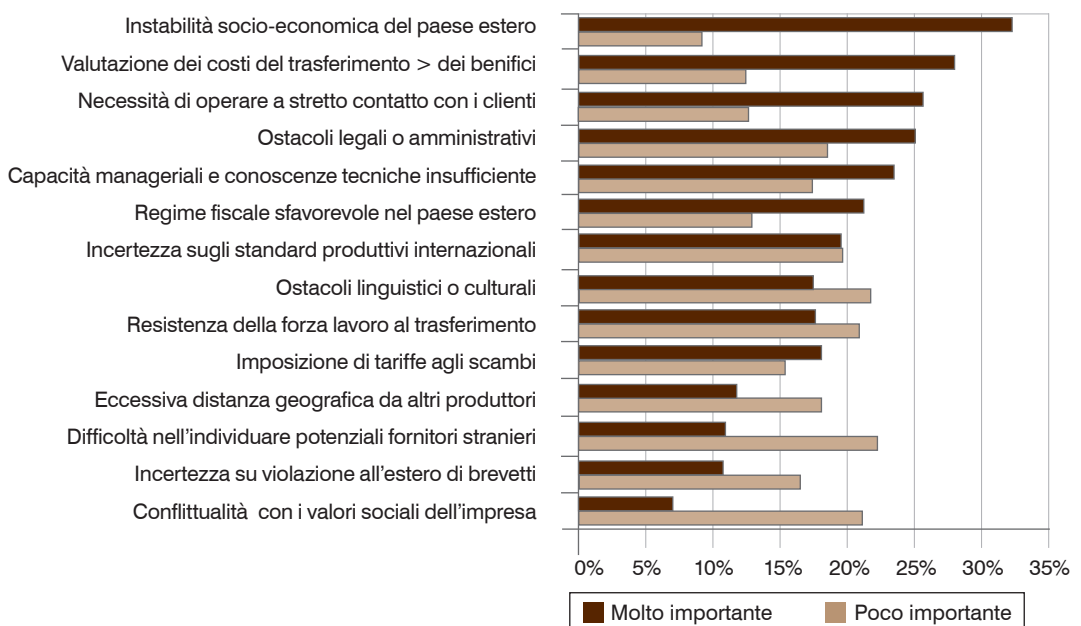
**FIGURA 24: PRINCIPALI OSTACOLI ALL'INTERNAZIONALIZZAZIONE SECONDO LE VALUTAZIONI DELLE GRANDI IMPRESE**

*Percentuali rispetto al totale delle imprese*



**FIGURA 25: PRINCIPALI OSTACOLI ALL'INTERNAZIONALIZZAZIONE SECONDO LE VALUTAZIONI DELLE MEDIE IMPRESE**

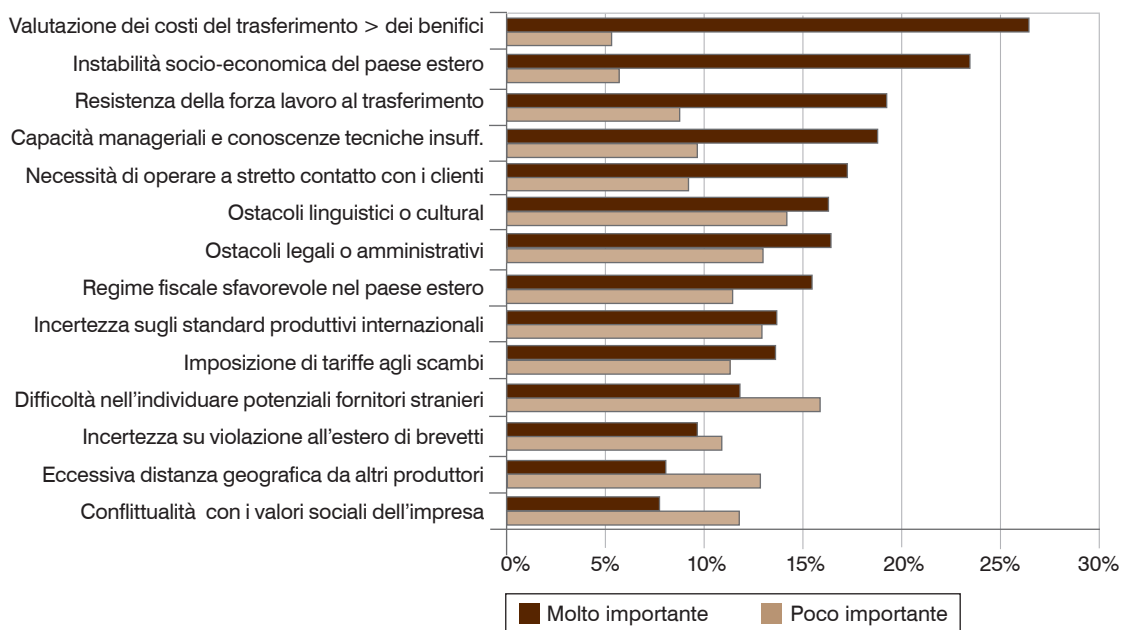
*Percentuali rispetto al totale delle imprese*





## FIGURA 26: PRINCIPALI OSTACOLI ALL'INTERNAZIONALIZZAZIONE SECONDO LE VALUTAZIONI DELLE PICCOLE IMPRESE

*Percentuali rispetto al totale delle imprese*



**TABELLA 12: CONOSCENZA DELL'IMPRESA DI STRUMENTI PUBBLICI PER L'INTERNAZIONALIZZAZIONE**  
*Percentuali sul totale delle imprese, rispettivamente piccole, medie e grandi*

		<b>No</b>	<b>Sì</b>
Studi di fattibilità, prefattibilità e assistenza tecnica nei Paesi extra UE	Piccola	87,0	13,0
	Media	78,0	22,0
	Grande	74,0	26,0
Programmi di penetrazione commerciale in Paesi extra UE	Piccola	88,0	12,0
	Media	83,0	17,0
	Grande	68,0	32,0
Partecipazione a gare internazionali in Paesi extra UE	Piccola	91,0	9,0
	Media	84,0	16,0
	Grande	79,0	21,0
Partecipazione di SIMEST e FINEST al capitale di imprese estere	Piccola	92,0	8,0
	Media	85,0	15,0
	Grande	68,0	32,0
Contributi finanziari a Consorzi tra PMI	Piccola	86,0	14,0
	Media	80,0	20,0
	Grande	74,0	26,0
Altri finanziamenti e contributi nazionali all'internazionalizzazione, alla promozione e alla cooperazione	Piccola	88,0	12,0
	Media	80,0	20,0
	Grande	71,0	29,0
Finanziamenti a livello regionale e locale all'internazionalizzazione, alla promozione e alla cooperazione	Piccola	82,0	18,0
	Media	71,0	29,0
	Grande	74,0	26,0



**TABELLA 13: TIPOLOGIA DI CANALI INFORMATIVI ATTRAVERSO CUI SI È VENUTI A CONOSCENZA DI STRUMENTI PUBBLICI ALL'INTERNAZIONALIZZAZIONE**

*Percentuali rispetto al totale delle imprese - piccole, medie e grandi - che sono a conoscenza di almeno uno degli strumenti pubblici del quesito della TABELLA 12.*

		No	Sì
Partecipazione a convegni	Piccola	62,0	38,0
	Media	67,0	33,0
	Grande	64,0	36,0
Partecipazioni a fiere	Piccola	76,0	24,0
	Media	83,0	17,0
	Grande	85,0	15,0
Siti internet	Piccola	50,0	50,0
	Media	50,0	50,0
	Grande	54,0	46,0
Procuratori e studi legali	Piccola	84,0	16,0
	Media	81,0	19,0
	Grande	77,0	23,0
Pubblicazioni e stampa	Piccola	43,0	57,0
	Media	42,0	58,0
	Grande	33,0	67,0
Altro (associazioni di categoria, Trentino Sprint, ecc.)	Piccola	18,0	82,0
	Media	25,0	75,0
	Grande	23,0	77,0

**TABELLA 14: RILEVANZA OPERATIVA DEGLI STRUMENTI PUBBLICI RISPETTO ALLA SCELTA DELL'IMPRESA DI REALIZZARE ALL'ESTERO ATTIVITÀ ECONOMICHE**

*Percentuali rispetto al totale delle imprese - piccole, medie e grandi - che sono a conoscenza di almeno uno degli strumenti pubblici del quesito della TABELLA 12.*

		Ottimo	Buono	Sufficiente	Scarso	Insufficiente	Non so
Strumenti promozionali	Piccola	1,0	37,0	28,0	10,0	3,0	22,0
	Media	6,0	21,0	25,0	19,0	6,0	23,0
	Grande	3,0	15,0	51,0	8,0	0,0	23,0
Strumenti di supporto tecnico (consulenza tecnica, legale, finanziaria)	Piccola	6,0	23,0	38,0	9,0	3,0	21,0
	Media	6,0	21,0	27,0	13,0	6,0	27,0
	Grande	3,0	26,0	36,0	23,0	0,0	13,0
Strumenti che prevedono l'erogazione di un finanziamento	Piccola	4,0	37,0	25,0	9,0	4,0	22,0
	Media	8,0	21,0	27,0	17,0	2,0	25,0
	Grande	3,0	28,0	36,0	15,0	0,0	18,0

**TABELLA 15: GIUDIZIO ESPRESSO IN MERITO ALL'EROGAZIONE DI UN FINANZIAMENTO**

*Percentuali rispetto al totale delle imprese - piccole, medie e grandi - che sono a conoscenza di almeno uno degli strumenti pubblici del quesito della TABELLA 12.*

		Ottimo	Buono	Sufficiente	Scarso	Insufficiente	Non so
Efficacia dello strumento rispetto agli obiettivi d'impresa	Piccola	4,0	27,0	27,0	6,0	3,0	33,0
	Media	8,0	29,0	19,0	10,0	2,0	31,0
	Grande	0,0	21,0	33,0	18,0	0,0	28,0
Tempestività dell'iter di attuazione dello strumento	Piccola	4,0	23,0	23,0	14,0	4,0	32,0
	Media	8,0	10,0	23,0	10,0	4,0	44,0
	Grande	3,0	15,0	36,0	13,0	5,0	28,0
Coerenza del finanziamento deliberato rispetto al valore totale dell'operazione	Piccola	5,0	23,0	26,0	9,0	3,0	34,0
	Media	6,0	17,0	29,0	8,0	0,0	40,0
	Grande	3,0	23,0	31,0	15,0	0,0	28,0
Congruità dei tempi di rimborso	Piccola	3,0	20,0	26,0	10,0	8,0	34,0
	Media	6,0	15,0	21,0	10,0	4,0	44,0
	Grande	3,0	21,0	28,0	10,0	3,0	36,0
Congruità dei tassi di interesse applicati al finanziamento	Piccola	3,0	20,0	27,0	7,0	1,0	43,0
	Media	6,0	19,0	23,0	6,0	2,0	44,0
	Grande	3,0	28,0	23,0	5,0	0,0	41,0



## CONCLUSIONI

Nel concludere sull'evidenza empirica che tratteggia l'*International Sourcing* delle imprese trentine sembra opportuno ricordare le due dimensioni del fenomeno oggetto di indagine. La prima riguarda la diffusione delle pratiche di esternalizzazione di attività precedentemente svolte all'interno dell'impresa. Qui il confine rilevante è innanzitutto quello dell'impresa/gruppo e la dicotomia, in linea con il quadro definitorio delineato nel § 2.1, è quella tra *insourcing* e *outsourcing*. Tale dimensione si declina poi con riferimento ai confini nazionali, distinguendo tra *domestic* e *International Outsourcing*.

Rispetto a questa prima dimensione, quello che emerge dall'indagine è come la diffusione delle pratiche di esternalizzazione in Trentino sia abbastanza limitata, in linea con quanto emerso a livello nazionale in cui la dimensione del fenomeno risulta molto inferiore a quella rilevata per altri Paesi UE (ad esempio in Irlanda, Danimarca, Gran Bretagna e Finlandia). Inoltre, la maggior parte di tale *outsourcing* è del tipo "*domestic outsourcing*", ovvero i trasferimenti hanno come destinatari le imprese nazionali. E tale carattere nazionale delle pratiche di esternalizzazione risulta molto marcato soprattutto nel caso delle imprese che operano nei servizi.

L'*International Outsourcing* in senso stretto dunque, in Trentino, emerge come un fenomeno in larga misura marginale e residuale<sup>22</sup>. *Marginale* nella misura in cui tale fenomeno caratterizza in misura decisamente inferiore l'attività imprenditoriale delle imprese dei Paesi del Sud Europa rispetto ad altre aree geografiche; ma marginale anche in relazione all'esperienza italiana poiché la percentuale di imprese locali che fanno *International Sourcing* incide per circa la metà di quanto essa non incida nell'indagine nazionale. *Residuale* poiché l'indagine nazionale non metteva in evidenza il prevalere delle pratiche "nazionali" di esternalizzazione su quelle internazionali, cosa che invece si ricava dall'indagine sui risultati delle imprese trentine e va quindi a caratterizzarne i comportamenti. Le cause possono

---

<sup>22</sup> Questa rappresenta infatti una differenza rispetto al livello nazionale dell'indagine, in cui, stante le dimensioni limitate delle pratiche di esternalizzazione, non emerge una prevalenza del *domestic* sull'*international outsourcing*.

essere diverse: oltre alla percepita insufficienza delle capacità tecniche e manageriali (rilevato come ostacolo principale alla messa in atto di strategie di internazionalizzazione dall'indagine trentina) altre cause verosimili potrebbero essere rintracciate tra la dimensione delle imprese, la cultura imprenditoriale e i settori di specializzazione produttiva.

La seconda dimensione oggetto di indagine riguarda invece i confini nazionali delle attività economiche e la crescente internazionalizzazione delle imprese che può assumere tra le tante forme anche quella di *International Sourcing*.

Riguardo ai caratteri delle imprese trentine internazionalizzate, emerge come si tratti soprattutto di imprese industriali medio-grandi, appartenenti ad un gruppo e che svolgono attività a contenuto tecnologico medio-alto. L'internazionalizzazione è dovuta in particolare al trasferimento all'estero di attività, piuttosto che allo sviluppo di nuove attività. Tale trasferimento risulta quindi sostitutivo piuttosto che complementare, ma non solo; tale trasferimento è infatti attuato in larga misura senza superare i confini dell'impresa, ovvero attraverso investimenti diretti verticali (spesso del tipo *greenfield*), o mediante trasferimenti ad imprese estere appartenenti allo stesso gruppo. Questi risultati sono in linea con quanto rilevato a livello nazionale, ma la natura davvero marginale del fenomeno e le caratteristiche dimensionali del sistema trentino rendono questi tratti molto specifici.

Anche le principali motivazioni che sottostanno le strategie di internazionalizzazione risultano essere in linea con i risultati nazionali: esse identificano nell'accesso ai nuovi mercati e nella riduzione dei costi le ragioni principali delle strategie adottate, in coerenza con gli effetti positivi che vengono poi percepiti quale risultato di tali attività internazionali.

Circa la destinazione geografica delle attività trasferite, il ruolo maggiore è stato svolto dai Paesi UE15, in particolare per quanto riguarda il trasferimento di funzioni aziendali, e dai nuovi Stati membri dell'UE, soprattutto nel caso delle grandi imprese. Meno significativo rispetto al caso nazionale risulta il ruolo della Cina e dei Paesi asiatici.

Particolarmente interessante è infine quanto emerge dall'indagine circa le tendenze future del fenomeno dell'internazionalizzazione. Risulta infatti dalle previsioni delle imprese per il periodo 2007-2009, come esse vadano nel senso di una *riduzione sensibile* del fenomeno. Tale riduzione sembra imputabile soprattutto al cambiamento





delle strategie di internazionalizzazione delle grandi imprese industriali appartenenti ad un gruppo, che erano state le più dinamiche nel periodo precedente, mentre nel caso delle imprese operanti nei servizi, il fenomeno, già marginale, rimane tale.

Questo fatto costituisce una particolarità del caso trentino, rispetto al livello nazionale, in cui sebbene non emergano forti tendenze espansive, non emergono neanche contrazioni evidenti.

In conclusione, l'indagine evidenzia come in Trentino, qualunque possano esserne le cause, l'impatto della frammentazione internazionale della produzione è stato e continuerà ad essere limitato, così come necessariamente marginali saranno gli effetti (positivi e negativi) ad essa riconducibili.

Tutto questo va posto a confronto con il ruolo che il fenomeno dell'*International Sourcing* è venuto assumendo per alcuni Paesi e alcune dimensioni d'impresa, un ruolo importante, almeno per i ben percepiti effetti che questa forma di internazionalizzazione produttiva può avere sulla competitività, sull'occupazione e sulla composizione della forza lavoro. Esso infatti può generare significativi recuperi di competitività per le singole imprese e pone allo stesso tempo il problema del suo ruolo sostitutivo o complementare rispetto ai livelli di attività (e di composizione dell'occupazione) nazionale e locale. In questo senso, la marginalità del fenomeno per le imprese trentine può costituire un primo spunto di riflessione per interrogarsi su quanto dimensione, intensità tecnologica e specializzazione settoriale agiscono come vincoli per NON sperimentare le opportunità offerte dalle dimensioni internazionali dei mercati.

Al di là delle differenze d'analisi, di metodo e d'accento, il dato comune di fronte al ruolo che tale fenomeno viene assumendo è una sostanziale diagnosi di "rottura" della tradizionale corrispondenza tra società, economia e politica all'interno di un territorio nazionale e/o locale ben definito e chiuso. Territori che vanno invece continuamente riconfigurati in un contesto "aperto", appunto, dove i sistemi regionali di produzione possono allora scomporsi e ricomporsi in una sorta di mosaico a seconda di quanto, come e per quali motivi le realtà locali sono in grado di intrattenere rapporti al di là dei confini nazionali.

## RIFERIMENTI BIBLIOGRAFICI

- Amiti, M. e Wei, S. J. (2004), "Fear of service outsourcing: is it justified?", Working Paper 186, IMF.
- Amiti, M. e Wei, S. J. (2006), "Service Offshoring and Productivity: Evidence from the United States", *International Monetary Fund*, Working Paper 11926.
- Antràs, P. e Helpman, E. (2004), "Global sourcing", *Journal of Political Economy*, 112 (3), 552-580.
- Baldone, S., Sdogati, F. e Tajoli, L. (1996), "La posizione dell'Italia nella frammentazione internazionale dei processi produttivi", Dipartimento Ingegneria gestionale, Politecnico di Milano.
- Baldone, S., Sdogati, F. e Tajoli, L. (2007), "On Some Effects of International Fragmentation of Production on Comparative Advantages, Trade Flows and the Income of Countries", *The World Economy*, 1726-1769.
- Baldwin, R. (2007), "Globalisation: the great unbundling(s)", Report for the Finnish Prime Minister's Office for EU Presidency 2006.
- Bhagwati, J., Panagariya, A. e Srinivasan, T. N. (2004), "The Muddles over Outsourcing", *The Journal of Economic Perspectives*, 18, 93-114.
- Barba Navaretti, G. e Castellani, D. (2004) "Investments Abroad and Performance at Home: Evidence from Italian Multinationals", CEPR Discussion Papers 4284.
- Bartel, A., Lach, S. e Sichernan, N. (2008), "Outsourcing and technological innovations: a firm level analysis", CEPR Discussion Paper, No.6731.
- Blinder, A. S. (2007), "Offshoring: Big Deal, or Business as Usual?", Working Paper No. 149, Centre for Economic policy Studies.
- Bracci, L. e Cuicchio, S. (2008), "L'impatto della globalizzazione sui conti nazionali: problemi aperti e scenari futuri", presentato al Convegno "L'informazione statistica ufficiale per l'analisi economica dell'internazionalizzazione delle imprese", Roma 12 giugno.
- Castellani, D., Mariotti, I. E Piscitello, L. (2006) "Outward investments and skill upgrading. Evidence from the Italian case", CESPRI Working Papers 185.
- Criscuolo C. and M. Leaver (2005), "Offshore Outsourcing and Productivity", *mimeo*.
- Deardorff, A. V. (2005), "Gains from Trade and Fragmentation", *Recent Developments in International Trade: Globalization and the Multinational Enterprise*, CESifo Venice Summer Institute Workshop, 18-23 Luglio.
- Feenstra, R. C. (1998), "Integration of Trade and Disintegration of Production in the Global Economy", *The Journal of Economic Perspectives*, 12(4), 31-50.
- Gereffi, G. (1999), "International Trade and Industrial Upgrading in the Apparel Commodity Chain", *Journal of International Economics*, 48(1), pp.37-70.
- Gereffi, G., Humphrey, J. e Sturgeon, T. (2005), "The governance of global value chains", *Review of International Political Economy*, 12(1), pp. 78-104.
- Girma, S. e Görg, H. (2004) "Outsourcing, Foreign Ownership, and Productivity: Evidence from UK Establishment-level Data", *Review of International Economics*, Blackwell Publishing, vol. 12(5), 817-832.
- Görg, H., Hanley, A. e Strobl, E. (2004) "Outsourcing, Foreign Ownership, Exporting and Productivity: An Empirical Investigation with Plant Level Data", Globalisation, Productivity and Technology Research Paper No. 2004/08.



- Görg, H. e Hanley, A. (2005) "Labour demand effects of International Outsourcing: Evidence from plant-level data" *International Review of Economics and Finance* 14, 365–376.
- Görzig, B. e Stephan, A. (2002) "Outsourcing and Firm-level Performance" Discussion Papers of DIW Berlin 309.
- Head, K. e Ries, J. (2002) "Offshore production and skill upgrading by Japanese manufacturing firms", *Journal of International Economics Bulletin* 58, 81–105.
- Hijzen, A., Gorg, H. e Hine, R. (2005) "International outsourcing and the skill structure of labor demand in the united kingdom", *The Economic Journal* 115, 860–878.
- Hummels, D., Rapoport, D. e Yi, K. M. (1998), "Vertical specialization and the changing nature of world trade", *Economic Policy Review*, 4(2), 79-99.
- ISTAT (2008), *Internazionalizzazione delle medie e grandi imprese, Statistiche in breve*, <http://www.istat.it>
- Jones, R. W. e Kierzkowski, H. (2001), "A Framework for Fragmentation", in *Fragmentation: New Production Patterns in the World Economy*, (a cura di) Arndt, S. e Kierzkowski, H., Oxford University Press, 17-33.
- Jones, R. W. e Kierzkowski, H. (2005), "International fragmentation and the New Economic Geography", *The North American Journal of Economics and Finance*, 16(1), 1-10.
- Koher, W. (2004), "Aspects of International Fragmentation", *Review of International Economics*, 12(5), 793-816.
- Krugman, P. R. (1996), "Does Third World Growth Hurt First World Prosperity?", *Harvard Business Review*, 72, 113-121.
- Krugman, P. R. (2007), "Does Outsourcing change everything?", *Fifth Luca d'Agliano Lecture in Development Economics*, Fondazione Luigi Einaudi, Torino.
- Mankiw, G. N, e Swagel, P. (2006), "The Politics and Economics of Offshore Outsourcing", NBER Working Paper No. 12398.
- Marin, D. (2006), "A New International Division of Labour in Europe: Outsourcing and Offshoring to Eastern Europe", CEPR Discussion Papers No. 4129.
- Mariotti S. e Mutinelli M. (2009), *Italia Multinazionale 2008. Le partecipazioni italiane all'estero e estere in Italia*, Rubbettino Editore.
- Markusen, J. (1995), "The Boundaries of Multinational Enterprises and the Theory of International Trade", *The Journal of Economic Perspectives*, 9(2), 169-189.
- Markusen, J. (2005), "Modeling the Offshoring of White-Collar Services: From Comparative Advantage to the New Theories of Trade and FDI", NBER Working Paper No.11827.
- Melitz, M. (2003), "The impact of Trade on Intra-industry Reallocations and Aggregate Industry Productivity", *Econometrica*, 71(6), 1695-1725.
- Ménard, C. (2004), "The Economics of Hybrid Organizations", *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, 160, 345-376.
- Menghinello, S., Palmieri, S., Pensa, C. e Trau, F. (2008), "Internazionalizzazione produttiva ed evoluzione dei modelli organizzativi di impresa: alcune riflessioni sulla base di una nuova evidenza empirica", in *Rapporto ICE 2007-2008 L'Italia nell'economia internazionale*, cap. 8, 63-477.
- OECD (2005), *Handbook on Economic Globalisation Indicators*, OECD, Parigi.
- OECD (2007), *Moving Up the Value Chain: Staying Competitive in the Global Economy*,

- A Synthesis Report on Global Value Chains*, OECD, Parigi.
- OECD (2008), *Offshoring and Employment: Trends and Impacts*, OECD, Parigi.
- Olsen, B. K. (2006), "Productivity Impacts of Offshoring and Outsourcing: A Review", OECD STI Working Paper 2006/1.
- Palmieri, S. (2008), "Indagine conoscitiva sulle determinanti e modalità di internazionalizzazione produttiva delle medie e grandi imprese italiane", presentato al Convegno. *L'informazione statistica ufficiale per l'analisi economica dell'internazionalizzazione delle imprese*, Roma 12 giugno.
- Servizio Statistica della Provincia di Trento (2005) "La struttura produttiva nella provincia di Trento. Risultati tratti dall'VIII censimento generale dell'industria e dei servizi" a cura di Mariacristina Mirabella, [www.statistica.provincia.tn.it](http://www.statistica.provincia.tn.it).
- Wood, A. (1999), "Value chains: an economist's perspective", IDS.
- Yeats, A. J. (2001), "Just How Big is Global Production Sharing?", in *Fragmentation: New Production Patterns in the World Economy*, (a cura di) Arndt, S. e Kierzkowski, H., Oxford University Press, 108-143.
- Yu, Z. (2005) "Economies of Scope and Patterns of Global Outsourcing" Research Paper 2005/12, The University of Nottingham, Research Paper Series: Globalisation, Productivity and Technology.





Finito di stampare  
nel mese di novembre 2010





Provincia Autonoma di Trento

