

Internazionalizzazione produttiva tramite IDE e accordi commerciali: il caso del tessile abbigliamento della Toscana.*

Introduzione

Negli ultimi decenni il tasso di crescita del commercio internazionale è risultato a livello globale mediamente più elevato di quello del PIL mondiale; tale circostanza è imputabile ai processi di internazionalizzazione produttiva (d'ora in avanti IP) che, pur essendo un fenomeno di lunga data, hanno sperimentato nei decenni recenti una crescente diffusione.

Sui temi dell'IP si è sviluppata un'ampia letteratura internazionale che, oltre a sottolineare l'importanza del fenomeno, ha messo tra l'altro in evidenza le diverse motivazioni delle operazioni di IP, l'estrema varietà di forme con cui si realizzano e le diverse possibilità di misurazione a seconda delle diverse forme.

Mentre per l'IP riconducibile all'operato di imprese multinazionali esistono banche dati che permettono una agevole misurazione dei fenomeni, per l'IP in forma non equity, che si sostanzia nella commessa di lavorazioni ad imprese estere, oppure nell'acquisto di semilavorati o prodotti finiti, magari realizzati su commessa, da imprese straniere, le informazioni di cui si dispone sono decisamente insufficienti.

Larga parte del dibattito sull'IP si è quindi concentrato sull'operato delle multinazionali lasciando in ombra le forme non equity pur riconoscendo che, viste le difficoltà delle piccole imprese a realizzare Ide, e considerato che nel nostro paese la dimensione media d'impresa è particolarmente ridotta, le operazioni di IP tramite accordi commerciali hanno probabilmente una grande importanza.

A tale riguardo proponiamo una comparazione fra le due forme di IP mettendo a confronto il fatturato (valore della produzione) realizzato all'estero da imprese multinazionali e i flussi di import (valore degli input acquistati all'estero) che, secondo il metodo di misurazione di seguito accennato, è riconducibile a diverse forme di IP. Il confronto è limitato al caso del tessile abbigliamento delle imprese toscane.

La misurazione dell'internazionalizzazione produttiva (IP) non equity

Con il termine IP intendiamo riferirci tanto a situazioni in cui l'impresa acquista all'estero (sul mercato o facendoli realizzare secondo proprie specifiche) semilavorati quali input dei suoi processi produttivi o prodotti finiti destinati ad essere commercializzati sotto suo marchio, quanto a circostanze in cui l'impresa sposta (od attiva ex novo) all'estero singole fasi produttive prima realizzate al suo interno o fatte realizzare a fornitori locali/nazionali.

Gli strumenti proposti in letteratura per la misura di questi fenomeni riposano perlopiù sull'analisi dei flussi del commercio internazionale: in alcuni studi si è fatto riferimento ai flussi di merci in regime di traffico di perfezionamento passivo (TPP) (Graziani 2001; Helg e Tajoli 2005), in altri al commercio di parti e componenti (Yeats 1998), in altri ancora ai flussi di prodotti per destinazione d'impiego (Feenstra 1998).

Per il caso italiano risultano poi di particolare interesse le analisi che leggono

* Redatto da Lorenzo Bacci – Irpet (Istituto Regionale Programmazione Economica della Toscana)

processi di IP sulla base della contemporanea presenza, all'interno di specifiche filiere, di flussi di export (di beni a monte) e di import (di beni a valle), fra le singole provincie italiane e singoli paesi esteri di delocalizzazione (Corò e Volpe 2003).

L'utilizzo dei dati sul TPP, rischia di sottostimare il fenomeno visto che i vantaggi fiscali di tale regime di esportazioni si sono molto ridotti nel tempo (Foresti e Trenti 2006). Le letture basate sui flussi di parti e componenti, e sulla destinazione d'impiego dei beni soffrono di altri problemi: le prime si applicano solo ad un nucleo limitato di prodotti; le seconde risentono di un insufficiente dettaglio per tipologia di prodotto.

Le letture basate sull'analisi di flussi bilaterali provincie-paesi all'interno di logiche di filiera (export di beni a monte e import di beni a valle) lavorando su dati aggregati forniscono una misura dei processi di IP che è solo indiziaria in quanto: a) i flussi di import possono essere influenzati dalla localizzazione degli intermediari commerciali; b) non è detto che tutti i flussi seguano la logica di acquisto di fasi di lavorazione (o di prodotti finiti) all'estero. Riguardo quest'ultimo punto è possibile, e in prospettiva sempre più probabile, che parte dei beni a monte esportati vadano ad alimentare non tanto produzioni su commessa destinate ad essere reimportate in Italia, quanto piuttosto produzioni locali del paese terzo con autonoma destinazione di mercato. Analogamente non è detto che tutti i beni finali e intermedi acquistati all'estero siano riferibili a produzioni prima realizzate at home: potrebbe infatti trattarsi di beni finali destinati al mercato italiano (ma non realizzati su commessa di imprese italiane) o di beni intermedi di tipi che non sono, e non sono mai stati, prodotti localmente.

Questo tipo di eccezioni non sono risolvibili sulla base dei dati del commercio internazionale oggi disponibili: per ovviare a tali inconvenienti occorrerebbe conoscere non solo la natura merceologica dei flussi ma anche l'attività di coloro che attivano tali scambi commerciali. Una analisi dal punto di vista dell'impresa importatrice consentirebbe infatti di verificare se e in che misura le importazioni sostituiscono input prima prodotti (all'interno dell'impresa o in out-sourcing) a livello locale/nazionale.

L'utilizzo delle matrici supply and use consente un approccio del genere e, distinguendo i flussi di importazione a seconda degli utilizzi, permette di verificare la dimensione del ricorso ad input importati. Questo tipo di approccio, che sicuramente offre la misura più esaustiva del ricorso ad input importati, risulta tuttavia percorribile, almeno fin'ora, solo a livello nazionale e non permette approfondimenti a livello territoriale più dettagliato (Bracci 2005). Inoltre il ricorso ad input importati misura l'IP in una accezione molto ampia, seppur non ancora esaustiva, sommando al suo interno situazioni profondamente diverse fra loro, anche in termini di interpretazioni che se ne possono trarre. A nostro avviso, infatti, meritano considerazioni diverse i casi in cui le imprese importano materie prime e semilavorati che stanno a monte delle loro lavorazioni, da quelli in cui esse fanno realizzare all'estero lavorazioni analoghe o successive alle proprie, oppure ancora i casi in cui dall'estero acquistano direttamente beni finiti realizzati secondo specifiche di lavorazione da esse definite.

Inoltre si deve considerare che i fenomeni che stiamo analizzando possono essere letti non solo come spostamento di fasi produttive dall'Italia verso l'estero ma anche viceversa. All'interno degli input importati rientrano quindi anche quelle importazioni di beni destinati ad essere riesportati verso i paesi esteri di provenienza dopo aver subito lavorazioni in Italia, ovvero, quei flussi di import attribuibili non tanto ad una "delocalizzazione in uscita", quanto piuttosto ad analogo fenomeno ma "in entrata".

Il metodo di misurazione proposto

Il metodo di misura proposto (Bacci e Bellandi 2007) riposa sull'utilizzo dei dati individuali del commercio estero. Incrociando tali dati con archivi che permettono di individuare l'attività economica delle imprese che realizzano i flussi di import export, si arriva a conoscere, per ciascun flusso di beni, non solo la natura merceologica e il valore, ma anche l'attività economica svolta dall'impresa che tali flussi attiva.

Per individuare le diverse possibili forme di allungamento internazionale della filiera del tessile abbigliamento (TA) abbiamo analizzato i rapporti di scambio che le singole imprese intrattengono nei confronti di singoli paesi¹. Analizzando per ciascun incrocio "impresa-paese" le informazioni sul tipo di merci scambiate e sul valore dei flussi di importazione ed esportazione emerge un insieme di combinazioni di flussi molto complesso che può essere ricondotto a varie tipologie di IP.

Per ricondurre le diverse possibili combinazioni di flussi di scambio ad una tassonomia rappresentativa delle varie forme di IP, è stato necessario ordinare le attività economiche secondo la sequenza delle fasi di lavorazione della filiera e per ciascuna attività economica individuare il prodotto tipico. Per ciascuna impresa abbiamo così definito il prodotto tipico (in base al settore di appartenenza) e riclassificato i flussi di import ed export da questa attivati come flussi di prodotti a monte o a valle delle sue lavorazioni; è stato così possibile semplificare le combinazioni di flussi poste in essere dalle imprese riducendole a poche tipologie significative.

La ripartizione dei flussi adottata individua 6 tipi di combinazioni principali²:

- a) Presenza di fasi di lavorazione all'estero: *l'impresa realizza contemporaneamente flussi di importazioni ed esportazioni da e verso lo stesso paese; la natura merceologica ed i valori dei flussi importati ed esportati indicano la possibilità che l'impresa faccia realizzare alcune lavorazioni nel paese estero considerato.*
- b) Inserimento in filiere produttive transnazionali: *è il caso opposto al precedente i flussi da e verso il paese estero lasciano presupporre che l'impresa rappresenti l'anello locale di una filiera produttiva controllata da un operatore del paese considerato (l'impresa locale realizza lavorazioni per una impresa estera);*
- c) Operazioni di intermediazione verso l'interno: *l'impresa non realizza esportazioni rilevanti e si limita a importare beni afferenti alla propria fase di lavorazione o a fasi successive; tale situazione suggerisce che essa abbia abbandonato, in parte, la produzione e si stia ritagliando un ruolo di intermediario commerciale (importatore).*
- d) Operazioni di intermediazione verso l'esterno: *è il caso speculare al precedente, l'impresa non realizza rilevanti flussi di import e esporta beni a monte o a valle delle sue lavorazioni; l'impresa sembra quindi svolgere una funzione di intermediazione commerciale (esportatore) di beni reperiti sul mercato locale/nazionale.*
- e) Ricorso ad input importati: *il caso assomiglia alla normale operatività dell'impresa ma evidenzia che l'impresa fa ricorso a produzioni estere, più o meno in alternativa al sistema locale/nazionale, per approvvigionarsi di semilavorati.*
- f) Vendita su mercati esteri di prodotti locali: *l'impresa esporta beni afferenti alle sue lavorazioni e non ha importazioni rilevanti dagli stessi paesi ove esporta. E' il caso tipico dell'impresa finale che sulla base di capacità locali vende sul mercato estero.*

Dal momento che parte dei flussi di esportazioni/importazioni da verso la To-

¹ In tal modo abbiamo trascurato le strategie che riorganizzano la produzione su di una pluralità di paesi.

² Si individuano comunque numerose situazioni ibride i cui casi si pongono a cavallo di più categorie.

scana sono realizzati da imprese non toscane, e che per quest'ultime non eravamo in grado di individuare l'attività economica, abbiamo limitato la nostra analisi ai soli flussi attivati da imprese con sede in regione.

Il metodo proposto inoltre analizza solo gli scambi di beni del TA realizzati da imprese operanti nei settori del TA: l'analisi trascura quindi quella parte di scambi posti in essere da intermediari e/o da imprese manifatturiere di settori diversi dal TA.

L'analisi proposta riguarda quindi solo una parte dei flussi di commercio internazionale della regione e segnatamente quelle importazioni ed esportazioni di TA realizzate da imprese toscane operanti nei settori del TA. Il sottoinsieme analizzato rappresenta comunque il 60.4% del valore delle importazioni ed il 54.1% del valore delle importazioni di TA della regione; in termini di numero di flussi la realtà analizzata costituisce circa il 60% dei flussi di import del settore ed il 54.3% di quelli di export.

La misurazione dell'IP non equity: primi risultati

Alcune prime considerazioni interessanti derivano dalla possibilità di leggere i fenomeni del commercio estero a livello d'impresa. Anzitutto si osserva che sono numerose le imprese, circa 1850, imprese che fanno tanto operazioni di importazione che di importazione e quindi aziende che sono nella posizione di realizzare processi di IP dei tipi a) e b); a titolo di confronto si consideri che quelle che realizzano solo operazioni di export sono circa 3500 e quelle che fanno solo importazione circa 1700.

Le imprese che realizzano tanto operazioni di import che di export sono prevalentemente imprese toscane (solo il 31% ha sede in altre regioni) mentre nel caso dei flussi solo in entrata o in uscita il peso delle imprese non regionali è più elevato (rispettivamente il 48 ed il 49% sono imprese non toscane), sottolineando come il ricorso a formule di internazionalizzazione più complessa sia soprattutto frutto di strategie di attori regionali.

All'interno dell'insieme di flussi che abbiamo considerato si osserva una ampia varietà di forme di rapporto con l'estero. Il peso in termini di numero di imprese, di valore delle importazioni e delle esportazioni delle diverse formule di IP prima schematizzate sono sinteticamente riportate in tabella 1.

Import e export di TA controllato da imprese toscane del TA. Numero di imprese, valori di import e valori di export per tipologie di rapporto. Valori in migliaia di Euro.

	Numero di imprese		Import valori			Export valori		
	Valore Ass.	Comp %	NICs	ADVCs	Total	NICs	ADVCs	Total
Non definito	181	6,3	4.680	16.252	20.932	604	4.965	5.569
tipo c	573	19,96	237.468	39.402	276.870	5.371	1.185	6.556
tipo a	169	5,89	109.500	9.715	119.215	73.451	6.681	80.132
tipo b	151	5,26	4.433	23.600	28.033	7.009	43.882	50.890
tipo d	291	10,14	503	-	503	45.221	57.211	102.432
tipo f	1.181	41,14	3.347	16.174	19.522	334.096	949.458	1.283.554
tipo e	325	11,32	30.719	22.948	53.667	-	37	37
totali	2.871	100	390.652	128.090	518.742	465.752	1.063.418	1.529.171

Legenda: c. operazioni di intermediazione commerciale verso l'interno, a. presenza di fasi di lavorazione all'estero, b. inserimento in filiere produttive transnazionali, d. operazioni di intermediazione commerciale verso l'esterno, f. vendita sui mercati internazionali di prodotti locali, e. ricorso a input importati. NICs: new industrialized countries. ADVCs: advanced countries.

Tabella 1

I tipi "e" (ricorso a input importati) ed "f" (vendita sui mercati esteri di prodotti locali) sono quelli riconducibili alle forme più dirette di commercio internazio-

nale da parte di imprese industriali. Mentre il tipo "f" è ancora preponderante in termini di valore entro le esportazioni, con più dell'80%, il tipo "e" rappresenta già relativamente poca parte delle importazioni (circa il 10,3%).

Le forme di IP più complessa (tipi "a" e "b") pur avendo ancora uno sviluppo limitato presentano già valori interessanti: il tipo "a" (presenza di fasi di lavorazione all'estero) rappresenta già il 22,9% delle importazioni; il tipo "b" molto meno sviluppato (pesa per circa il 3,3% delle esportazioni totali) sottolinea comunque la presenza di formule di IP non equity in cui le imprese toscane vanno ad inserirsi in filiere produttive di origine straniera. Questi ultimi rapporti ancora quantitativamente ridotti appaiono di particolare interesse dal momento che si tratta di lotti di beni che pur essendo di piccola entità, sono però piuttosto numerosi.

Già molto sviluppata infine l'internazionalizzazione del tipo "c" (intermediazione commerciale verso l'interno) che rappresenta circa il 53,4% delle importazioni: oltre la metà delle importazioni di beni del TA realizzate dalle imprese toscane del TA sono quindi rappresentate da beni che si collocano a valle od al più in corrispondenza delle fasi di lavorazione delle imprese testimoniando un allontanamento già avanzato dalle fasi produttive a vantaggio di attività di intermediazione commerciale.

Infine, entro il tipo a), che segnala forme di ricorso di fasi di lavorazione all'estero, come nel tipo c) che segnala il ricorso all'outsourcing di prodotti finiti, prevalgono le importazioni dai paesi in via di industrializzazione; mentre entro il tipo b), che segnala viceversa forme di inserimento in filiere internazionali di lavorazioni toscane, prevalgono i valori di esportazione verso paesi avanzati.

Riguardo al numero delle imprese, quelle che fanno ricorso a strategie di internazionalizzazione complesse ("a" e "b") e di quelle che si vanno specializzando in funzioni di intermediazione commerciale risulta decisamente più elevato di quanto le indagini dirette fin'ora condotte hanno consentito di percepire.

La lettura proposta mostra dunque, una situazione molto articolata, che rivela un'apertura inter-regionale e internazionale delle filiere del TA toscano e del loro governo fino a qui al più solo sospettata.

Il confronto fra IP equity e non: il caso del tessile abbigliamento toscano

Dai dati Reprint 2004 relativi agli Ide in uscita realizzati da imprese del TA toscane emerge un quadro di circa 90 controllate all'estero per un totale di quasi 9600 addetti ed un fatturato realizzato all'estero di circa 380 Mln di Euro.

Confrontando tali valori con quelli delle forme di IP (tipi a, c, e, visti in precedenza) riconducibili alla categoria del ricorso ad input importati appare evidente come gli IDE rappresentino solo una parte, per altro minoritaria, dell'IP. Le imprese che fanno ricorso a strategie di IP (tipi a, c, e) sono assai più numerose, quasi 1070, e movimentano importazioni per un valore assai più consistente, circa 450 milioni di Euro.

Si osserva inoltre che fra gli Ide realizzati da imprese del TA toscano circa il 40% sono costituiti da attività commerciali in paesi sviluppati (Europa e USA) ed un altro 3% da investimenti produttivi in paesi analoghi. Con ogni probabilità questi Ide hanno finalità market seeking e non ci attendiamo quindi che da essi vengano indirizzati verso la Toscana rilevanti flussi di importazioni.

Depurando il totale del fatturato realizzato all'estero in imprese controllate da quello relativo agli investimenti market seeking (che per ipotesi non attivano importazioni) ed assumendo che tutto il resto della produzione estera si traduca in prodotti destinati ad essere importati (o reimportati) verso le imprese toscane controllanti ar-

riviamo ad una stima approssimativa di circa 226 milioni di euro di importazioni attribuibili alle sole imprese multinazionali.

Per quanto tale stima sia molto approssimata, il confronto di tale valore con le importazioni realizzate da imprese del tessile abbigliamento a seguito di: operazioni commerciali verso l'interno (circa 277 milioni), presenza di fasi di lavorazione all'estero (119.2 milioni) e ricorso ad input importati (circa 53.7 milioni) mostra chiaramente che oltre ai flussi di importazioni attivati dalle multinazionali restano ancora 223 milioni di importazioni di TA che possono esser fatte risalire a operazioni di internazionalizzazione del tipo non equity.

Riferimenti bibliografici

Bacci L., Bellandi M. (2007) *Imprese distrettuali e sistemi locali di fronte alla sfida della globalizzazione*, in (a cura di) L. Zanni, *Distretti industriali e imprese artigiane tra continuità e cambiamento: i casi di Prato e di Empoli*, in corso di pubblicazione.

Bracci L. (2005) *Una misura della delocalizzazione internazionale*, in *Rapporto ICE 2005-2006*.

Corò G., Volpe M. (2003) *Frammentazione produttiva e apertura internazionale nei sistemi di piccola e media impresa*, in "Economia e Società regionale", XXI.

Feenstra R. (1998) *Integration of Trade and Disintegration of Production in the Global Economy*, *Journal of Economic Perspectives*.

Foresti G., Trenti S. (2006) *Apertura delle filiere produttive: la nuova collocazione dell'industria italiana nello scenario internazionale*, in (a cura di) Corò G., Tattara G., Volpe M., *Andarsene per continuare a crescere*. Carocci.

Graziani G. (2001), *International subcontracting in the textile and clothing industry*, in S. Arndt e H. Kierzkowski, *Fragmentation: New Production Patterns In The World Economy*. Oxford University Press.

Helg R Tajoli L. (2005) *Patterns of international fragmentation of production and the relative demand for labor*. *North American Journal of Economics and Finance*, 16, 233-254

Yeats A. (1998) *Just How Big is Global Production Sharing?* World Bank Policy Research Working Paper No. 1871