

## Outsourcing internazionale nel settore dei servizi. Quanto ne sappiamo realmente?

contributi

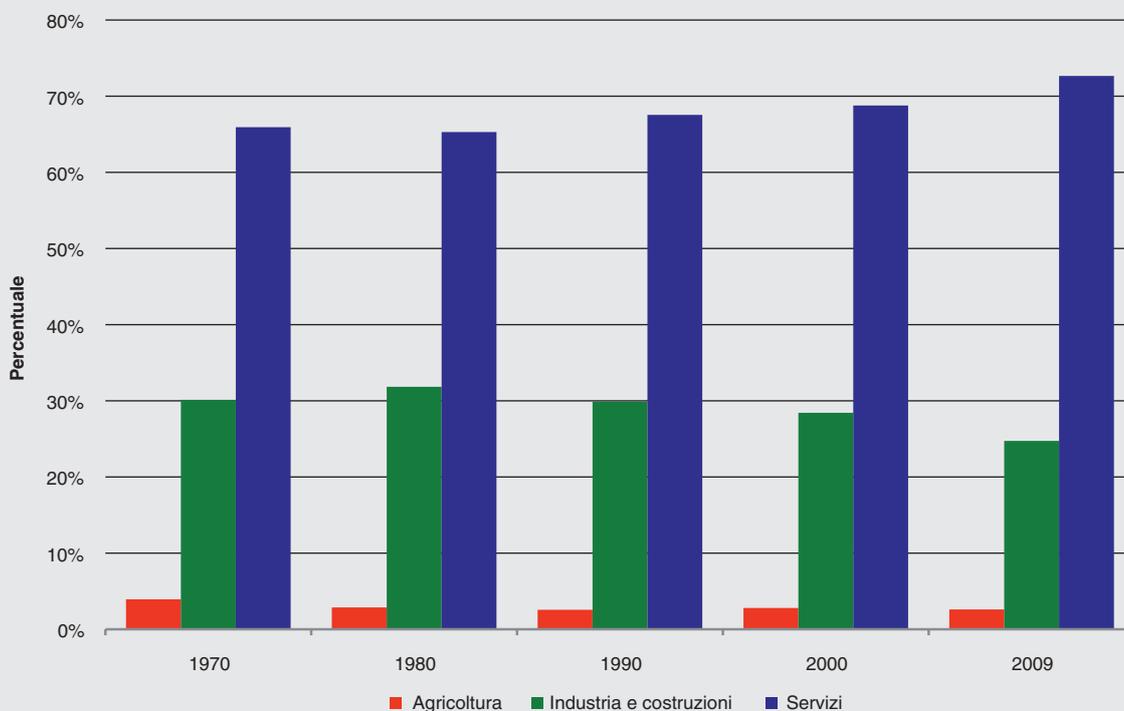
di Umberto Triulzi\* e Alessandro Polli\*\*

### Introduzione

A partire dalla metà degli anni Sessanta, la composizione del valore aggiunto nei principali paesi a capitalismo avanzato è sempre più caratterizzata da un'elevata incidenza del settore terziario. Anche in Italia già nel 1970 il comparto dei servizi rappresentava oltre il 65,5 per cento del valore aggiunto ai prezzi base e nel 2009

l'incidenza dei servizi è risultata pari ad oltre il 73 per cento, con una accelerazione a partire dal biennio 2008-2009 (Grafico 1). Anche l'interscambio internazionale di servizi si avvia a rappresentare una componente rilevante del totale degli scambi. Con riferimento al complesso dei paesi Ocse, le esportazioni di servizi sono aumentate, tra il 2002 e il 2008, del 124,7 per cento, con un aumento medio annuale del 14,4 per cento,

**Grafico 1**  
Composizione del valore aggiunto. Italia 1970-2009



Fonte: Elaborazione su dati di contabilità nazionale (Istat 2010)

\* Professore ordinario di Politica economica. La Sapienza Università di Roma, Dipartimento di Teoria Economica e Metodi Quantitativi per le Scelte Politiche

\*\* Ricercatore confermato di Statistica economica. La Sapienza Università di Roma, Dipartimento di Teoria Economica e Metodi Quantitativi per le Scelte Politiche

mentre le importazioni sono aumentate del 106,1 per cento, con un incremento medio annuale pari al 12,8 per cento.

In un contesto di crescente apertura agli scambi, quindi, è evidente che l'economia italiana potrebbe essere esposta non soltanto ad una crescente concorrenza sul mercato dei beni, ma anche a quella sul mercato dei servizi, con il rischio di ripercussioni sull'occupazione del settore e sull'economia reale.

L'interesse per l'outsourcing internazionale nei servizi è motivato dalla dimensione assunta dal fenomeno nel nostro Paese e dall'esistenza di chiari indizi di un aumento del ricorso all'esternalizzazione produttiva verso l'estero da parte delle imprese italiane negli ultimi anni, mentre non è chiaro l'impatto di tale fenomeno sul versante occupazionale.

Infatti, i risultati di alcune ricerche sulle relazioni tra mercato interno del lavoro e processi di outsourcing internazionale, anche se non sono pervenuti a conclusioni univoche (per una breve survey, cfr. Sezioni 1 e 2), evidenzerebbero che il crescente ricorso a tale strumento conduce inevitabilmente ad aggiustamenti sul mercato del lavoro nel breve e medio periodo e a ricadute sull'intero sistema economico, tenuto conto delle caratteristiche del comparto dei servizi in Italia (caratterizzato dall'adozione di tecnologie labour-intensive) e il suo contributo alla formazione del valore aggiunto totale.

Obiettivo dello studio è una prima valutazione dei criteri adottati per il monitoraggio del fenomeno dell'outsourcing internazionale nel comparto dei servizi. Intendiamo inoltre avviare una riflessione sugli elementi di criticità emersi a seguito dell'indagine svolta dagli Autori lo scorso anno per conto della Cogis-Commissione di garanzia per l'informazione statistica (Triulzi et al., 2009) sulle informazioni statistiche allo stato disponibili per monitorare il fenomeno in oggetto, riflessione che implica anche quella sulla loro utilizzabilità a fini di ricerca e per orientare le decisioni di politica economica. L'analisi dell'impatto della diffusione dell'outsourcing internazionale nei servizi richiede la disponibilità di informazioni statistiche dettagliate. Infatti, in prospettiva macro e di politica economica sarebbe di fondamentale importanza accertare se le

imprese nazionali stanno procedendo all'esternalizzazione verso l'estero di attività a basso o ad alto valore aggiunto. Nel caso in cui i processi di outsourcing riguardassero la prima tipologia di attività, questo implicherebbe per le imprese stesse una ristrutturazione produttiva in direzione di attività di core business ad alto valore aggiunto, con conseguenze positive in termini di aumento di competitività, mentre a conclusioni opposte si perverrebbe nel caso in cui le attività sottoposte a processi di esternalizzazione fossero ad alto valore aggiunto e caratterizzate da un'elevata intensità di capitale umano (è il caso, ad esempio, delle attività di ricerca e sviluppo nel comparto farmaceutico).

Per procedere a tali valutazioni sarebbe pertanto necessario disporre di una conoscenza dettagliata delle attività sottoposte a esternalizzazione produttiva, ma le informazioni desumibili dalla bilancia dei pagamenti non presentano il necessario dettaglio informativo. Inoltre tali informazioni, come chiariremo nella Sezione 4, escludono tutte le transazioni di importo inferiore a una soglia prefissata in sede Bce.

Ad oggi quindi i ricercatori e le autorità di politica economica non dispongono di informazioni dettagliate sulle attività di outsourcing internazionale di servizi, con conseguenze gravi per la programmazione strategica degli interventi e l'eventuale creazione di un adeguato sistema di incentivi alle imprese.

## 1. Definizioni

Su un piano teorico, l'outsourcing si inquadra nel contesto del teorema di Coase (1937) sulla determinazione dei confini di impresa e sui fattori che influenzano la decisione di produrre internamente o ricorrere al mercato (il c.d. problema del make or buy).

Da questa particolare prospettiva, l'outsourcing non è nient'altro che l'affidamento da parte di un'azienda committente (outsourcee) di funzioni aziendali o di fasi del processo produttivo ad un esecutore esterno (outsourcer): l'imprenditore decide di ricorrere a imprese esterne per la loro maggiore specializzazione e/o efficienza nell'espletamento di tali operazioni.

Anche se, su un piano astratto, la definizione

è chiara, nella letteratura specializzata non si è ancora giunti a un accordo condiviso sui suoi contenuti<sup>1</sup> e sulle procedure contrattuali attraverso cui l'esternalizzazione è attuata. Il rischio è che il fenomeno dell'outsourcing sia rilevato in maniera difforme, generando distorsioni e ambiguità interpretative, specialmente se si tiene conto che l'adesione ad una delle definizioni proposte in letteratura condiziona la costruzione degli indicatori statistici necessari per la quantificazione del fenomeno.

In via preliminare, è importante chiarire che l'accezione del concetto di outsourcing che adotteremo nel presente contributo si richiama maggiormente all'impostazione di Domberger (1998) sul *service contracting-out* (Cfr. nota 1).

L'estensione del concetto di outsourcing alle transazioni internazionali relative a servizi conduce di nuovo ad ambiguità interpretative: infatti, per alcuni autori il termine indicherebbe le partnership internazionali (Van Long 2005), nell'ipotesi implicita che queste siano caratterizzate da un livello minimo di durata della relazione tra le parti; altri utilizzano il termine con riferimento alle generiche decisioni di ricorso ai mercati internazionali, quindi ad imprese straniere, per l'approvvigionamento di beni e servizi intermedi (Campa e Goldberg 1997; Feenstra e Hanson 1999).

Va precisato che, sebbene nell'uso corrente il termine di "outsourcing internazionale" sia spesso utilizzato come sinonimo di "delocalizzazione", i due concetti devono essere mantenuti ben distinti.

La delocalizzazione (*offshoring*) disloca un processo produttivo o una funzione aziendale fuori dal territorio economico nazionale, ma non necessariamente le esternalizza, perché il processo o la funzione possono rimanere entro il perimetro dell'impresa, per quanto svolti da filiali estere, o da un'impresa

appartenente allo stesso gruppo. L'attività produttiva fuoriesce dunque dai confini nazionali, ma non necessariamente da quelli dell'impresa. Al contrario, nell'outsourcing internazionale, 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 senso l'attività produttiva fuoriesce sia dai confini nazionali, sia da quelli dell'impresa.

Nel seguito dello studio ci riferiremo all'impostazione di Campa e Goldberg, applicabile a tutte le transazioni internazionali relative a servizi, indipendentemente dalla natura del rapporto tra *outsourcer* e *outsourcee*.

## 2. L'impatto macro dell'outsourcing internazionale nel settore dei servizi: framework teorico

Alcuni contributi teorici e empirici hanno analizzato le determinanti e gli effetti dell'outsourcing e della delocalizzazione a livello macroeconomico.

Relativamente agli studi di carattere teorico, un primo filone esamina la funzione di collegamento dei servizi alle imprese nel contesto della segmentazione dei processi produttivi. Jones e Kierzkowski (1990) presentano un modello non formalizzato di descrizione dell'outsourcing internazionale di servizi, che i due autori utilizzano in successivi contributi sulle determinanti e sugli effetti di aggiustamento innescati dall'outsourcing internazionale (Jones e Kierzkowski 2001a, 2001b, 2004, 2005). Feenstra e Hanson (1996a, 1996b) analizzano in prospettiva macro gli effetti di aggiustamento sul mercato del lavoro dimostrando che l'outsourcing internazionale determina un aumento delle retribuzioni nei settori high-skilled sia del paese *insourcer*,

1 Per chiarire la nostra affermazione, elenchiamo alcune delle definizioni più diffuse: 1) per un filone di letteratura, che segue l'impostazione di Strassman (2004) e Yu (2005), l'*outsourcing* è una qualunque decisione di ricorso al mercato da parte dell'imprenditore per l'approvvigionamento di beni intermedi e/o servizi alla produzione; 2) per altri autori, che accolgono l'impostazione restrittiva à la Van Mieghem (1999), si ha *outsourcing* solo nel caso speciale in cui l'*outsourcee* – non essendo in grado di svolgere con mezzi propri l'attività oggetto del contratto – dipende totalmente dall'*outsourcer* per lo svolgimento della funzione/fase del processo produttivo, elemento che farebbe distinguere, sul piano concettuale, l'*outsourcing* dal caso più generale di subappalto o subfornitura (*subcontracting*); 3) altri autori, più vicini alla visione di Grossman e Helpman (2005) e Leimbach (2005), indicano con il termine di *outsourcing* quelle situazioni in cui un'impresa instaura una relazione bilaterale con un'altra impresa per lo svolgimento di attività che richiedono investimenti specifici, e dunque infungibili; 4) infine, per Domberger (1998), il termine *outsourcing* andrebbe utilizzato esclusivamente con riferimento alle pratiche di esternalizzazione dei servizi alla produzione (il c.d. *service contracting-out*). Accogliendo le definizioni 2 e 3, comunque, si ammette implicitamente che l'*outsourcing* implichi una qualche forma di stabilità del rapporto di "collaborazione" tra impresa e terzista.

sia di quello outsourcer, e utilizzano tale evidenza empirica per fornire una spiegazione ulteriore del declino della domanda di lavoro e delle retribuzioni nei settori low-skilled dei paesi a sviluppo capitalistico avanzato. In una serie di studi pubblicati tra il 1997 e il 1998, Arndt (1997, 1998a, 1998b) introduce l'outsourcing internazionale in un modello di equilibrio economico generale aperto agli scambi con l'estero e ne analizza gli effetti sul settore delle imprese. La principale conclusione dell'autore è che i processi di outsourcing internazionale determinerebbero un incremento dei salari relativi nei settori labour-intensive e una loro diminuzione nei settori capital-intensive. Su un piano teorico questo risultato, apparentemente controintuitivo, è in realtà spiegato dai vantaggi comparati conseguibili sia dal paese outsourcer, sia da quello insourcer, a seguito della specializzazione produttiva derivante dall'esternalizzazione internazionale di fasi o funzioni aziendali. Per questo motivo, secondo Arndt, i presunti impatti negativi dell'outsourcing internazionale sul welfare potrebbero risultare sovrastimati.

Sempre avvalendosi di uno schema di equilibrio economico generale, Burda e Dluhosch (2001, 2002) esaminano gli impatti dell'outsourcing internazionale in un contesto caratterizzato da concorrenza monopolistica e rendimenti crescenti di scala. Rispetto ai tradizionali modelli à la Heckscher-Ohlin, la principale differenza è rappresentata da una reazione delle retribuzioni nei settori high-skilled dello stesso segno di quella evidenziata da Feenstra e Hanson, almeno nel breve periodo.

In realtà Deardoff (2001a, 2001b) mette in dubbio la possibilità di valutare a priori l'impatto dell'outsourcing sul welfare aggregato. Infatti, nel contesto di un modello teorico di commercio internazionale che combina alcune caratteristiche dei modelli ricardiani e di quelli à la Heckscher-Ohlin, l'autore dimostra che gli effetti di aggiustamento innescati dall'outsourcing internazionale dipendono dalle caratteristiche della segmentazione e, in particolare, dalle caratteristiche delle funzioni o fasi del processo produttivo sottoposte ad esternalizzazione. Non si può pertanto stabilire a priori, conclude Deardoff, quali impatti l'outsourcing internazionale

eserciti sul welfare aggregato di un sistema economico, in quanto tali impatti dipenderanno dalla struttura delle ragioni di scambio. Del resto, suggerisce l'autore, l'outsourcing internazionale potrebbe determinare la convergenza internazionale dei saggi di remunerazione dei fattori produttivi.

Le teorie che a livello macro hanno messo in relazione i fenomeni di outsourcing internazionale e mercato del lavoro hanno stimolato un numero rilevante di verifiche empiriche, che tuttavia non confermano in maniera univoca la validità dell'una o l'altra delle impostazioni teoriche cui si accennava in precedenza.

I motivi per cui le verifiche empiriche non sono state in grado di confermare o sconfessare nessuna delle teorie sinteticamente ricordate in precedenza risiedono sia nella mancata armonizzazione tra le definizioni operative di outsourcing fornite nei vari contributi teorici e le caratteristiche dei data set statistici utilizzati nelle verifiche empiriche, sia nei metodi di costruzione delle variabili proxy adottate per quantificare il fenomeno.

Sul primo punto, relativo all'armonizzazione tra definizioni operative e caratteristiche dei data set statistici, il WTO (2005) osserva che abitualmente le informazioni statistiche sono presentate con un dettaglio settoriale, mentre le decisioni che conducono all'outsourcing di servizi sono prese a livello aziendale. Quindi, è difficile risalire alla relazione che lega i dati sulle importazioni alle decisioni aziendali in materia di esternalizzazione. Un altro problema potenziale, segnalato da Amiti e Wei (2004), è che i dati rischiano di sottostimare il valore dell'outsourcing poiché il costo dei beni importati sarà probabilmente inferiore al loro prezzo di acquisto nel paese di destinazione. I dati quantitativi, pur essendo preferibili, non possono essere aggregati al di là dei singoli prodotti per fornire un utile quadro settoriale, che infatti in molti casi non è disponibile.

Quanto al secondo punto, Horgos (2009) mostra che l'eterogeneità osservata nei risultati delle verifiche empiriche dipende sia dalla struttura dei data set statistici utilizzati, sia dalle variabili proxy adottate per misurare i processi di outsourcing internazionale. In conclusione, dall'esame della letteratura

appare evidente che, in assenza di basi informative armonizzate sull'outsourcing internazionale e di un accordo su quale variabile proxy adottare per misurare il fenomeno, gli studi volti ad accertarne gli effetti macroeconomici, importanti per orientare le scelte strategiche di politica economica, sono sempre destinati a giungere a conclusioni contrastanti.

### 3. I servizi sottoposti a outsourcing internazionale nella bilancia dei pagamenti italiana

Uno dei tratti che caratterizza maggiormente l'interscambio relativo ai servizi è il progressivo peggioramento del relativo saldo di bilancia dei pagamenti nell'ultimo decennio, con particolare riferimento al biennio 2007-2008 (Tavola 1.1).

**Tavola 1.1 - Servizi. Saldo di bilancia dei pagamenti 2000-2008**  
Millioni di euro a valori correnti

Anno	Esportazioni	Importazioni	Saldo
2000	61.479	60.312	1.167
2001	64.614	64.596	18
2002	63.760	66.802	-3.042
2003	63.420	65.781	-2.361
2004	68.205	67.026	1.179
2005	71.898	72.438	-540
2006	78.736	80.006	-1.270
2007	81.611	88.592	-6.981
2008	81.444	88.795	-7.351

Fonte: Elaborazioni su dati Rapporto ICE. Vari anni

Il dato aggregato non consente di analizzare nel dettaglio le voci che maggiormente hanno contribuito alla generazione del disavanzo di bilancia dei pagamenti nel comparto dei servizi.

È per tale motivo che riportiamo nella Tavola 1.2, con riferimento al periodo 2000-2008, gli

andamenti relativi al saldo di bilancia dei pagamenti, con riferimento alle principali categorie di servizi, concentrandoci in particolare su quelle voci (servizi informatici<sup>2</sup>, altri servizi alle imprese) che formano oggetto di operazioni di esternalizzazione produttiva internazionale da parte delle imprese italiane.

**Tavola 1.2 - Principale voci nei servizi. Saldo di bilancia dei pagamenti**  
Millioni di euro a valori correnti

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Trasporti	-4.159	-3.860	-4.190	-4.971	-4.935	-5.247	-5.163	-7.021	-7.480
Viaggi all'estero	12.894	12.427	10.396	9.385	12.150	10.453	11.969	11.168	10.167
Assicurazioni	-309	-339	-471	-562	-557	-407	-945	-1.280	-1.099
Comunicazioni	-704	-1.320	-1.690	-1.205	-626	-737	-1.146	-984	-332
Costruzioni	217	21	-576	-309	-518	28	-113	-213	-1.062
Servizi finanziari	-129	-171	25	74	-277	21	761	1.782	2.136
Servizi informatici	-514	-659	-721	-489	-517	-718	-636	-638	-614
Royalties e licenze	-692	-971	-787	-1.044	-792	-635	-580	-456	-651
Altri servizi alle imprese	-4.309	-3.285	-3.542	-2.904	-1.857	-2.123	-4.080	-7.436	-7.133
Servizi personali	-669	-611	-232	-274	-614	-710	-553	-683	-683
Servizi per il governo	-459	-1.215	-1.253	-61	-278	-465	-784	-1.220	-600
Totale	1.167	18	-3.042	-2.361	1.179	-540	-1.270	-6.981	-7.351

Fonte: Rapporto annuale ICE. Vari anni

<sup>2</sup> Tale voce potrebbe includere una quota di consumi finali.

Con riferimento ai servizi informatici, sebbene le esportazioni siano aumentate a un ritmo più sostenuto delle importazioni, il saldo tra esportazioni e importazioni è risultato sempre negativo nell'intervallo di osservazione, dai 514 milioni di euro correnti del 2000 ai 614 milioni del 2008, con una tasso di variazione percentuale media del 2,2 per cento l'anno. Sempre in termini nominali, l'andamento negativo del saldo ha contribuito a determinare una posizione debitoria e quindi un deflusso di strumenti finanziari pari a 5,5 miliardi di euro nel periodo 2000-2008. Quanto alla categoria degli "altri servizi alle imprese", questa rappresenta in Italia, insieme ai trasporti, la principale fonte di uscita della voce dei servizi in bilancia dei pagamenti. Con riferimento al periodo 2000-2008, il saldo tra esportazioni e importazioni, risultato sempre negativo nell'intero intervallo di osservazione, pari nel 2000 a 4,3 miliardi di euro a valori correnti, è andato progressivamente peggiorando con una netta caduta nell'ultimo triennio, fino ad attestarsi nel 2008 a 7,1 miliardi di euro, con un tasso nominale di variazione del 65,6 per cento, equivalente a un tasso medio annuo di variazione pari al 6,6 per cento. Nel complesso, tra il 2000 e il 2008 i servizi hanno accumulato un saldo negativo per 36,7 miliardi di euro a valori correnti, un ammontare di risorse corrispondenti a più di una manovra finanziaria.

Gli altri servizi alle imprese comprendono diverse tipologie, con un dettaglio maggiore rispetto a quello previsto dagli standard BPM5 del FMI (1993). La categoria degli altri servizi alle imprese si articola in tre ampie voci, rappresentate da *merchanting* e altri servizi legati al commercio, *leasing operativo*, altri servizi vari alle imprese professionali e tecnici.

Nella sottovoce relativa al *merchanting* sono allocati i crediti derivanti dalle operazioni di transito, cioè i ricavi provenienti dalla rivendita all'estero di merce acquistata all'estero, senza che il bene entri ed esca dall'economia di chi effettua il commercio<sup>3</sup>, mentre la sottovoce degli "altri servizi legati al commercio" registra i compensi di mediazione, i compensi per

contratti d'agenzia, quelli di commissione e i compensi vari.

Il *leasing operativo* include il noleggio senza equipaggio di mezzi di trasporto (navi, aerei, ecc.) e l'affitto di altri tipi di beni. Ne sono esclusi il *leasing finanziario* (registrato tra le importazioni/esportazioni di merci con contropartita nei prestiti) e il noleggio di mezzi di trasporto con equipaggio (registrato tra i servizi di trasporto). Si registrano tra i servizi di *leasing operativo* anche canoni e fitti.

Quanto alla voce dei "servizi vari alle imprese professionali e tecnici", la sua classificazione è conforme alla nomenclatura EBOPS e si articola in sottovoci che identificano diverse tipologie di servizi, quali i servizi legali, quelli di consulenza, i servizi di pubblicità e ricerche di mercato, ricerca e sviluppo. Le singole sottovoci sono sostanzialmente coerenti con le richieste del manuale sui servizi, fatta eccezione per i servizi di consulenza manageriale e di pubbliche relazioni. Questi ultimi includono, nella bilancia dei pagamenti italiana, il totale delle parcelle professionali e non i soli servizi di consulenza e assistenza alle imprese finalizzate all'organizzazione e alla pianificazione strategica.

L'esame di alcune tipologie di servizi comprese nella categoria in esame e particolarmente rilevanti nei processi di *outsourcing* internazionale consente di qualificare ulteriormente il ragionamento fin qui seguito (Tavola 1.3).

Dall'esame dell'ultima tavola, appare immediato desumere che nel delineare gli andamenti di bilancia dei pagamenti un contributo essenzialmente negativo proviene dalle due sottocategorie del "*merchanting* e degli altri servizi al commercio" e del *leasing operativo*, che con molte difficoltà possono essere ricondotte alla fattispecie generale dell'*outsourcing* internazionale.

Invece la terza sottocategoria, relativa agli "altri servizi vari alle imprese, professionali e tecnici", sicuramente ricomprende un'insieme di attività suscettibili di esternalizzazione estera da parte delle imprese (Cfr. anche FMI 2008, che identifica esplicitamente i flussi ricompresi in questa voce come *outsourcing*<sup>4</sup>,

<sup>3</sup> La composizione di questa voce non è coerente con lo *standard* internazionale, che richiederebbe di registrare nel *merchanting* solo la quota del profitto realizzato nel periodo di competenza e non il valore totale del ricavo.

<sup>4</sup> All'interno di questa sottocategoria rientrano, tra gli altri, i servizi di collocamento del personale, i servizi di sicurezza e di investigazione, di traduzione e interpretariato, quelli fotografici ed editoriali, quelli immobiliari. Vi rientrano anche i servizi di trasporto e informatici, costruzioni, se forniti da un *outsourcer* estero in regime di subfornitura o subappalto. Ad ogni modo, si legge nel manuale di compilazione della bilancia dei pagamenti del FMI (2008, *cit.*), se i flussi ricompresi in questa voce risultassero ingenti, potrebbe essere necessario costruire *data set* supplementari.

**Tavola 1.3 - Altri servizi alle imprese. Saldo di bilancia dei pagamenti**  
 Milioni di euro a valori correnti

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Merchanting e altri servizi legati al commercio	0	-692	-1.175	-227	-665	-1.248	-1.366	-1.292	-1.277
Leasing operativo	0	-2.205	-1.681	-2.081	-2.250	-2.360	-2.981	-4.298	-3.657
Servizi vari alle imprese, professionali e tecnici	0	-388	-688	-616	1.069	1.486	267	-1.846	-2.199
Servizi legali e di consulenza	0	-194	-139	-283	260	94	349	330	143
Servizi pubblicitari e ricerche di mercato	0	-65	32	-85	-83	-167	-118	-228	-201
Ricerca e sviluppo	0	474	559	351	335	299	447	343	178
Servizi architettonici, di ingegneria e altri servizi tecnici	0	-265	142	48	86	15	852	746	493
Servizi agricoli, estrattivi e altri servizi di lavorazione in loco	0	-36	-38	-21	-10	-33	44	-135	-9
Altri servizi vari alle imprese, professionali e tecnici	0	-615	-954	-1.097	99	108	-1.215	-2.565	-2.384
Servizi tra imprese collegate	0	313	-290	471	382	1.170	-92	-337	-419
<b>Totale</b>	<b>-4.309</b>	<b>-3.285</b>	<b>-3.542</b>	<b>-2.904</b>	<b>-1.857</b>	<b>-2.123</b>	<b>-4.080</b>	<b>-7.436</b>	<b>-7.133</b>

Fonte: Rapporto annuale ICE. Vari anni

anche se nella particolare accezione di contratti di subappalto e subfornitura). Nel periodo che va dal 1999, primo anno in cui la Banca d'Italia, in attuazione delle indicazioni del Fondo Monetario Internazionale, ha proceduto alla loro rilevazione in bilancia dei pagamenti come voce distinta, al 2008, il saldo relativo a tale sottocategoria ha sempre evidenziato un andamento negativo, dai 615 milioni di euro del 2001 ai 2,4 miliardi di euro del 2008, con decrementi medi, in termini nominali, pari al 28,1 per cento l'anno. Nel complesso, nell'intervallo temporale considerato, soltanto questa voce ha determinato un deflusso di risorse finanziarie pari a 8,6 miliardi di euro correnti.

#### 4. Profili problematici

Al di là delle evidenze desumibili dalla bilancia dei pagamenti, rimane aperto il problema relativo alle attività di outsourcing internazionale che non sono attualmente sottoposte a monitoraggio. Un lack informativo presumibilmente di ingenti proporzioni in un contesto, quello italiano, di profonda ristrutturazione produttiva delle imprese, che da produttori di beni e servizi potrebbero tramutarsi nei prossimi anni in assembler di funzioni aziendali e processi produttivi svolti prevalentemente al di fuori dal territorio economico del Paese.

Fenomeno quest'ultimo già manifestatosi con chiarezza in altri sistemi produttivi dei paesi dell'UE, quali ad esempio il Regno Unito, e che potrebbe subire un'ulteriore

accelerazione in risposta alle difficoltà dell'attuale quadro macroeconomico internazionale.

La situazione, del resto, non è destinata a migliorare in futuro. Infatti, il processo di implementazione dei regolamenti comunitari relativi alle statistiche sulle imprese, che ha avuto avvio negli anni passati, si completerà nei prossimi anni con il completo adeguamento ai dettati regolamentari, riguardando ambiti quali le statistiche strutturali sulle imprese, le statistiche sulle attività internazionali delle imprese, le statistiche sui gruppi di impresa, la società dell'informazione, le statistiche congiunturali sulle imprese.

In particolare, uno degli obiettivi fondamentali nei prossimi anni è rappresentato dall'implementazione delle statistiche strutturali sulle imprese, in relazione ai requisiti richiesti dal regolamento comunitario SBS (Structural Business Statistics). Altrettanto importante sarà l'entrata a regime delle statistiche sull'attività internazionale delle imprese, in accoglimento del regolamento comunitario FATS (Foreign Affiliates Trade Statistics). All'interno della nuova architettura delle statistiche strutturali d'impresa, ad ogni modo, aumenterà l'utilizzo delle fonti amministrative e di natura fiscale. Al di là delle limitazioni, di ordine generale, relative all'attuale processo di raccolta di informazioni statistiche sulle imprese, osserviamo che anche la principale fonte statistica di riferimento per l'eventuale misurazione dei processi di outsourcing internazionale, rappresentata dalla bilancia

dei pagamenti, è caratterizzata da non poche criticità.

Alcune sono comuni a quelle degli altri paesi europei che si avvalgono dei regolamenti bancari, altre derivano direttamente dalla specifica normativa vigente in Italia. Le prime sono quelle legate all'introduzione di un'esenzione per le segnalazioni in tema di regolamenti bancari al di sotto della soglia dei 12 mila 500 euro<sup>5</sup> e all'evoluzione dei sistemi di pagamento. Tra le seconde, peculiari del sistema italiano, si ricorda l'anonimato, imposto dalla legge, che rende problematico corredare il registro delle imprese operanti con l'estero con informazioni nominative, impresa per impresa e transazione per transazione.

Tali principi di compilazione della bilancia dei pagamenti rendono pertanto necessario applicare tecniche statistiche di stima per le regolazioni bancarie di importo inferiore a quello fissato dalla BCE.

Operazione alquanto ardua, a nostro avviso, tenuto presente: 1) la dimensione media delle imprese nel nostro Paese<sup>6</sup>; 2) l'oggetto della transazione internazionale (un servizio); 3) le modalità attraverso le quali si incontrano oggi domanda e offerta di servizi sul mercato internazionale, presumibilmente incentrate anche su transazioni business-to-business; 4) l'importo medio di una transazione relativa all'acquisto di servizi, spesso inferiore alla soglia dei 12 mila 500 euro fissati in sede BCE; 5) la domiciliazione bancaria dell'impresa, che non necessariamente è dislocata sul territorio economico nazionale. Il rischio, detto in altri termini, è che il fenomeno dell'outsourcing, così come oggi è rilevato, risulti ampiamente sottostimato. Del resto, il vincolo dell'anonimato sulle imprese operanti con l'estero e sulle relative transazioni determina un problema ulteriore. Infatti, in mancanza di informazioni sull'impresa nazionale che acquista il servizio, sull'impresa estera che svolge l'attività e sulla causale dell'operazione, infatti, non risulta chiaro come si possa procedere ad una corretta imputazione dell'ammontare della transazione stessa nella voce delle importazioni del nuovo sistema delle tavole

delle interdipendenze economiche, la cui compilazione è stata profondamente modificata dal SEC95.

Lo svolgimento di alcune verifiche (Triulzi et al., cit.) mostra che in mancanza di informazioni dettagliate relativa a molte tipologie di servizi importati, la loro ventilazione per branca di destinazione nazionale sia stata attuata applicando coefficienti di spesa costanti tra il 1995 e il 2006. Considerata la pronunciata dinamica manifestata dal comparto dei servizi e dai processi di outsourcing internazionale nel periodo considerato, riteniamo pertanto necessario procedere quanto prima ad una revisione sostanziale della metodologia adottata per cogliere le caratteristiche salienti del fenomeno.

La conseguenza più diretta della metodologia adottata per la costruzione della tavola delle importazioni, nel caso dei servizi, è che la qualità dei dati potrebbe inficiare la significatività di un qualsiasi studio, basato su una misura proxy costruita a partire da quelle informazioni statistiche. È per questo motivo che queste informazioni dovrebbero essere utilizzate soltanto sotto condizioni particolarmente restrittive e adottando tutti gli opportuni caveat.

## Conclusioni

In un contesto economico produttivo, come quello italiano, sempre più incentrato sul comparto dei servizi, appare di fondamentale importanza monitorare con continuità e con accuratezza l'evoluzione dei relativi processi di outsourcing internazionale, in quanto potrebbero determinare rilevanti ripercussioni sul mercato del lavoro. Assistiamo infatti negli ultimi anni ad un crescente disavanzo di bilancia dei pagamenti nella voce relativa al settore in oggetto, fenomeno determinato anche dalla performance negativa della categoria degli altri servizi alle imprese. Il riferimento alle statistiche ufficiali – a causa dell'esistenza di alcune criticità, sinteticamente rilevate in precedenza – rischia di inficiare la validità di qualsiasi tentativo di

<sup>5</sup> La soglia di 12 mila 500 fissata dalla BCE riguarda solo i sistemi di raccolta basati sui pagamenti (da ottobre 2010, con il Direct reporting, dovrebbero essere rilevate dalla Banca d'Italia tutte le imprese e tutte le transazioni, a campione).

<sup>6</sup> Nel 2006 il 94,8 per cento delle imprese aveva meno di dieci addetti e, nel complesso, la dimensione media di un'impresa era pari a 3,9 addetti. (Cfr. Istat 2008).

analizzare cause e presumibili impatti dei processi di outsourcing internazionale di servizi sul mercato nazionale del lavoro. Inoltre, come è stato evidenziato a più riprese, sebbene i processi di outsourcing internazionale di servizi possano determinare, nell'immediato futuro, conseguenze di estesa portata, gli enti aderenti al Sistan, in particolare l'Istat, sono maggiormente interessati all'analisi di più generiche attività di internazionalizzazione produttiva. È vero che l'estensione dell'outsourcing internazionale nei servizi non assume ancora dimensioni preoccupanti nelle imprese con almeno 50 addetti, ma la conseguenza più diretta dell'orientamento seguito dagli Enti produttori di statistiche è che risulta completamente assente un tentativo di comprenderne l'estensione nelle imprese al di sotto di quella soglia, che rappresentano una componente sicuramente rilevante, sia in termini di addetti, sia di fatturato, dell'apparato produttivo nazionale, e le cui strategie aziendali rispetto all'outsourcing internazionale continuano di fatto a rappresentare un black box per ricercatori e policy maker. Il rischio è che l'eventuale formulazione di linee strategiche di politica economica in tema di internazionalizzazione delle imprese, senza una conoscenza adeguata del fenomeno e degli scenari che potrebbero aprirsi nel prossimo futuro, anche a seguito del rapido mutamento del quadro macroeconomico internazionale, possa tramutarsi in una pericolosa navigazione a vista.

### Riferimenti bibliografici

- Amiti M., Wei S. J. (2004), *Fear of Service Outsourcing: Is it Justified?*, Working Paper 04/186, International Monetary Fund
- Arndt S.W. (1997), "Globalization in the open economy", *North American Journal of Economics and Finance*, 8(1), 71-79
- Arndt S.W. (1998a), "Globalization and the gains from trade", in Koch K.-J., Jaeger K. (a cura di), *Trade, growth, and Economic Policy in Open Economies. Essays in honor of Hans-Jürgen Vosgerau*, New York, Springer Verlag, 3-12
- Arndt S.W. (1998b), "Super-specialization and the gains from trade", *Contemporary Economic Policy*, 16 (October), 480-485
- Burda M., Dluhosch B. (2001), *Fragmentation, globalization, and labour markets*, GEP Research paper series, Research paper 2001/5
- Burda M., Dluhosch B. (2002), "Cost competition, fragmentation, and globalization", *Review of international economics*, 10(3), 424-441
- Campa J., Goldberg G. (1997), *The Evolving External Orientation of Manufacturing Industries: Evidence from Four Countries*, Federal Reserve Bank of New York Economic Policy Review, 4, 79-99
- Coase R. (1937), "The Nature of the Firm", *Economica*, 16(4), 386-405
- Deardoff A.V. (2001a), "Fragmentation across cones", in Arndt S.W., Kierzkowski H. (a cura di), *Fragmentation, new production patterns in the world economy*, Oxford, Oxford University Press, 35-51
- Deardoff A.V. (2001b), "Fragmentation in simple trade models", *North American Journal of Economics and Finance*, 12, 121-137
- Domberger S. (1998), *The Contracting Organization. A Strategic Guide to Outsourcing*, Oxford, Oxford University Press
- Feenstra R.C., Hanson G. H. (1996a), "Foreign investment, outsourcing, and relative wages", in Feenstra R.C., Grossman G.M, Irwin D.A. (a cura di), *The political economy of trade policy. Essays in honor of Jagdish Bhagwati*, Cambridge MA, MIT Press, 89-127
- Feenstra R.C., Hanson G. H. (1996b), "Globalization, outsourcing, and wage inequality", *American Economic Review*, 86(2), 240-245
- Feenstra R.C., Hanson G. H. (1999), "The Impact of Outsourcing and High-technology Capital on Wages: Estimates for the United States, 1979-1990", *Quarterly Journal of Economics*, August, 907-940
- Fondo Monetario Internazionale (1993), *Balance of Payments Manual*, Quinta revisione, Washington DC, IMF
- Fondo Monetario Internazionale (2008), *Balance of Payments Manual*, Sesta revisione, Washington DC, IMF
- Grossman, G., Helpman E. (2005), "Outsourcing in a Global Economy", *Review of Economic Studies*, 72, 135-159
- Horgos D. (2009), "Labormarket effects of international outsourcing: How

- measurement matters”, *International Review of Economics and Finance*, 18, 611–623
- ISTAT/ICE (2008), *Commercio estero e attività internazionali delle imprese. Annuario 2007*, Roma, Istat
- ISTAT/ICE (2009), *Commercio estero e attività internazionali delle imprese. Annuario 2008*, Roma, Istat
- ISTAT (2009), *Struttura e competitività del sistema delle imprese industriali e dei servizi. Anno 2007, Statistiche in breve (20 ottobre)*, Roma, Istat
- ISTAT (2010), *Conti economici nazionali*, Roma, Istat, 8 aprile 2010
- Jones R.W., Kierzkowski H. (1990), “The role of services in production and international trade: A theoretical framework”, in Jones R.W., Kierzkowski H. (a cura di), *The political economy of international trade. Essays in honor of Robert E. Baldwin*, Oxford, Basil Blackwell, 31–48
- Jones R.W., Kierzkowski H. (2001a), “A framework for fragmentation”, in Arndt S.W., Kierzkowski H. (a cura di), *Fragmentation, new production patterns in the world economy*, Oxford, Oxford University Press, 17–34
- Jones R.W., Kierzkowski H. (2001b), “Globalization and the consequences of international fragmentation”, in Dornbusch R., Calvo G.A., Obstfeld M. (a cura di), *Money, capital mobility, and trade. Essays in honor of Robert A. Mundell*, Cambridge MA, MIT Press
- Jones R.W., Kierzkowski H. (2004), *International trading and agglomeration: An alternative framework*, HEI Working Paper N. 10/2004, Geneva, Graduate Institute of International Studies
- Jones R.W., Kierzkowski H. (2005), “International fragmentation and the new economic geography”, *North American Journal of Economics and Finance*, 16, 1–10
- Strassman P. A. (2004), “The Economics of Outsourcing”, *Information Economics Journal*, June, 13–17
- Triulzi U., Polli A., Montalbano P. (2009), *Delocalizzazione e outsourcing internazionale nel settore dei servizi*, Presidenza del Consiglio, Commissione di Garanzia per l'Informazione Statistica, Rapporto d'indagine
- Van Long N. (2005), “Outsourcing and Technology Spillovers”, *International Review of Economics & Finance*, 14(3), 297–304
- Van Mieghem J. A. (1999), “Coordinating Investment, Production and Subcontracting”, *Management Science*, 45(7), 954–971
- World Trade Organization (2005), “Offshoring: More fears and hopes than facts?”, *World Trade Report*, Vol. 3, Geneva, WTO, 265–301
- 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