



**UNIVERSITA' DEGLI STUDI DI PADOVA**  
**DIPARTIMENTO DI SCIENZE ECONOMICHE E AZIENDALI**  
**"MARCO FANNO"**

**CORSO DI LAUREA IN ECONOMIA INTERNAZIONALE**  
*L-33 Classe delle lauree in SCIENZE ECONOMICHE*

Tesi di laurea

**INTEGRAZIONE DEL COMMERCIO E FRAMMENTAZIONE**  
**INTERNAZIONALE DELLA PRODUZIONE**

*Integration of Trade and International Disintegration of Production*

Relatore:  
Prof. CAINELLI GIULIO

Laureando:  
SCHIAVON RICCARDO

Anno Accademico 2015-2016



## INDICE

<b>INTRODUZIONE</b> .....	1
<b>1. L' integrazione del commercio</b> .....	3
<b>2. La frammentazione internazionale della produzione</b> .....	7
<b>2.1. Offshoring, outsourcing e investimenti diretti esteri</b> .....	10
<b>2.2. Il back-reshoring</b> .....	21
<b>3. Implicazioni in termini di occupazione e di ineguaglianza salariale</b> .....	23
<b>4. Conclusioni e prospettive future</b> .....	29
<b>BIBLIOGRAFIA</b> .....	33



## INTRODUZIONE

La straordinaria integrazione dei mercati mondiali attraverso il commercio internazionale e la frammentazione del processo produttivo rappresentano due fenomeni chiave per comprendere i profondi cambiamenti dell'economia globale negli ultimi decenni.

Nel 1998 Robert Feenstra abbina il concetto di “integrazione del commercio” alla “disintegrazione della produzione”, sulla base dell'assunto che l'integrazione nei mercati globali ha comportato una disintegrazione delle imprese multinazionali, le quali esternalizzano attività produttive e servizi *non-core* sia localmente (nel principale mercato nazionale) che all'estero (nei Paesi in cui operano). A questo proposito, il primo paragrafo del lavoro si prefigge di individuare le determinanti dell'integrazione commerciale. Uno degli aspetti che maggiormente caratterizza l'integrazione economica tra Paesi è il peso sempre più rilevante del commercio internazionale di beni intermedi, di semi-lavorati e di parti e componenti. La crescita di questo tipo di scambi è dovuta al fatto che un numero sempre maggiore di beni non viene prodotto interamente in un unico Paese, ma costituisce il risultato dell'assemblaggio di parti prodotte in luoghi diversi. Ciò è diretta conseguenza della caduta dei costi del trasporto internazionale e dello sviluppo di una serie di tecnologie di comunicazione, che rendono più facile, rispetto a qualche anno fa, procurarsi input intermedi o far eseguire fasi di lavorazione in diverse parti del mondo. Gli orologi possono essere disegnati e progettati in Svizzera, ma vengono spesso prodotti e assemblati in Paesi lontani dall'Europa. I capi d'abbigliamento possono essere firmati da un sarto italiano, ma spesso sono cuciti e confezionati in Paesi dell'Europa centro-orientale. Marchi americani molto noti, come IBM o Mattel, commercializzano prodotti che contengono una bassissima percentuale di materiali prodotti negli Stati Uniti. E ancora, la maggior parte dei beni elettronici di consumo vengono ottenuti assemblando componenti prodotte in diverse aree del mondo; lo stesso vale per molte automobili o macchine industriali. Queste modalità di organizzazione della produzione richiedono il coinvolgimento di più Paesi nel processo di produzione di uno stesso bene finale e hanno ricevuto molte attenzioni dalla letteratura recente che si occupa delle relazioni economiche tra Stati.

Il secondo paragrafo è incentrato sul concetto di frammentazione internazionale della produzione (FIP), termine che ricorre quando “un processo produttivo precedentemente integrato in un solo sito viene smembrato in almeno due parti distinte, a loro volta allocate a siti produttivi situati in Paesi diversi” (Grandinetti e Rullani, 1996). Nello specifico, il primo sotto-paragrafo definisce il fenomeno dell'offshoring e le principali strategie di frammentazione della produzione. Il sistema più tradizionale, che consente a sempre più imprese di aumentare la profittabilità, resta quello

dell'outsourcing. Tale meccanismo determina un vantaggio di costo che deriva dalla possibilità di firmare un contratto con un'azienda indipendente, per la realizzazione di parti specifiche del processo produttivo nel Paese estero. Un'altra modalità attraverso cui parte della produzione di un bene viene delocalizzata in un Paese diverso da quello in cui risiede l'impresa è data dall'effettuazione di un investimento diretto all'estero (IDE). In tal modo è possibile sia far produrre i semilavorati necessari per la produzione di beni in altri stabilimenti, sia far effettuare particolari fasi di lavorazione di uno o più beni, destinati a quel mercato estero o ad altri mercati. È difficile trovare un'unica variabile che catturi l'intero spettro di nuove strategie messe in pratica dalle organizzazioni al di fuori dei confini nazionali, ma anche confrontando tipi diversi di esternalizzazione, emerge un valore comune: tali attività sono fortemente incrementate a partire dal 1980. Nonostante ciò, di recente si è verificata una vera e propria inversione di rotta: il processo di back-reshoring ha riportato alcune aziende, specialmente in America e in Italia, nei rispettivi Paesi di origine. Il secondo sotto-paragrafo è dedicato proprio agli sviluppi di questa controtendenza.

Infine, il terzo paragrafo analizza le implicazioni sul lavoro e sui salari dei lavoratori non specializzati che la globalizzazione comporta in tale contesto. Sebbene questo argomento sia già stato oggetto di molti dibattiti, spesso le discussioni si soffermano esclusivamente sul confronto tra commercio e tecnologia, come spiegazione alternativa della diminuzione del reddito reale dei lavoratori non specializzati. Se a questo, si aggiungono gli effetti che la frammentazione del processo produttivo e le politiche sulla regolamentazione determinano nelle scelte delle imprese, si può facilmente intuire come queste trovino vantaggioso spostarsi nel Paese estero economicamente più attraente, al fine di concludere accordi commerciali con una o più aziende straniere. A causa di ciò, la questione politica non si focalizza più sulla parità di condizioni tra imprese ma piuttosto sull'armonizzazione internazionale delle politiche che interessano il mercato del lavoro.

La sezione conclusiva riassume gli aspetti chiave della seguente trattazione, sottolineando come i fenomeni dell'integrazione del commercio e della frammentazione della produzione siano al centro di una fase storico-economica tutt'ora in evoluzione, in cui coesistono scelte di delocalizzazione e piani di rientro nei propri Stati di origine.

## 1. L' integrazione del commercio

I decenni precedenti al 1913 costituirono l'età d'oro per il commercio e gli investimenti in tutto il mondo. Tale fase di espansione fu interrotta dalla Prima Guerra Mondiale e dalla Grande Depressione e furono necessari diversi anni per avvicinarsi nuovamente allo stesso livello di integrazione globale. Per la maggior parte dei Paesi industrializzati elencati nella Tabella 1, il livello del commercio di beni relativo al PIL nel 1913 non fu più raggiunto se non alla fine degli anni '60 o '70. Mentre nel caso di Australia, Danimarca, Giappone e Regno Unito i risultati passati non sono ancora stati eguagliati.

Tabella 1

### Volume del Commercio rispetto al PIL (%)

Paese	1890	1913	1960	1970	1980	1990
Australia	15.7	21.0	13.0	11.5	13.6	13.4
Canada	12.8	17.0	14.5	18.0	24.1	22.0
Danimarca	24.0	30.7	26.9	23.3	26.8	24.3
Francia	14.2	15.5	9.9	11.9	16.7	17.1
Germania	15.9	19.9	14.5	16.5	21.6	24.0
Italia	9.7	14.4	10.0	12.8	19.3	15.9
Giappone	5.1	12.5	8.8	8.3	11.8	8.4
Norvegia	21.8	25.5	24.9	27.6	30.8	28.8
Svezia	23.6	21.2	18.8	19.7	25.0	23.5
Regno Unito	27.3	29.8	15.3	16.5	20.3	20.6
Stati Uniti	5.6	6.1	3.4	4.1	8.8	8.0

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

I dati nella Tabella 1 si riferiscono ai Paesi industrializzati, che hanno sviluppato le loro economie non tanto con il commercio di beni primari, come avveniva in passato, ma piuttosto grazie alla fornitura di servizi. La crescente percentuale di servizi è dovuta a due principali fattori. In primo luogo essi costituiscono un bene di lusso, la cui quota aumenta sulla base del reddito pro-capite. Inoltre, i servizi hanno un minor tasso di crescita della produttività rispetto alla manifattura, così che il prezzo relativo dei servizi sta aumentando, con un indice di elasticità di sostituzione tra servizi e altri beni inferiore ad uno, ciò implica una crescita più veloce del settore dei servizi rispetto a quello dei beni. Nel 1996 Rodrik aggiunse un ulteriore fattore: più aumenta l'ampiezza dell'economia, più aumentano le spese dei governi, necessarie in parte a compensare i rischi che

derivano dal commercio internazionale. Per tutte queste ragioni, la componente commerciale del PIL si sta restringendo. Se si prende in considerazione il PIL Statunitense, il commercio internazionale occupa, in apparenza, solo una piccola fetta del totale; ciò non sorprende se si pensa al fatto che le economie più grandi commerciano più internamente che con altri Paesi. “In realtà, focalizzandosi sul commercio manifatturiero in termini di valore aggiunto delle merci scambiate, risulta evidente che il mondo è tanto più integrato oggi di quanto non lo sia mai stato in passato”<sup>1</sup>. Per offrire una prospettiva diversa, basta confrontare il rapporto tra commercio di beni e il valore aggiunto di ciascun bene, come Irwin ha fatto per gli Stati Uniti nel 1996.

Tabella 2

**Volume del Commercio rispetto al Valore Aggiunto dagli Scambi (%)**

<i>Paese</i>	<i>1890</i>	<i>1913</i>	<i>1960</i>	<i>1970</i>	<i>1980</i>	<i>1990</i>
Australia	27.2	35.6	24.4	25.6	32.4	38.7
Canada	29.7	39.4	37.6	50.5	65.6	69.8
Danimarca	47.4	66.2	60.2	65.9	90.0	85.9
Francia	18.5	23.3	16.8	25.7	44.0	53.5
Germania	22.7	29.2	24.6	31.3	48.5	57.8
Italia	14.4	21.9	19.2	26.0	43.1	43.9
Giappone	10.2	23.9	15.3	15.7	25.8	18.9
Norvegia	46.2	55.2	60.0	73.2	70.9	74.8
Svezia	42.5	37.5	39.7	48.8	72.9	73.1
Regno Unito	61.5	76.3	33.8	40.7	52.6	62.8
Stati Uniti	14.3	13.2	9.6	13.7	30.9	35.8

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

Per Giappone e Regno Unito il rapporto tra il commercio tradizionale rispetto al commercio che include il valore aggiunto era maggiore nel 1913 che nel 1990 e per l’Australia questo rapporto è cambiato di poco. Tuttavia, nel caso degli altri Paesi industrializzati si è riscontrata una sostanziale crescita del commercio relativo. Tale indicatore è cresciuto di circa un terzo per la Danimarca e la Norvegia e di due terzi per il Canada; è raddoppiato nel caso di Francia, Germania, Italia e Svezia, mentre è triplicato per gli Stati Uniti.

Quali fattori giustificano la crescita del commercio internazionale illustrata nella Tabella 2?

<sup>1</sup> “In fact, if one focuses on merchandise trade relative to value-added, the world is much more integrated today than at any time during the past century” (Feenstra, 1998).



I due fattori che spiegano questo fenomeno sono la liberalizzazione commerciale e la caduta dei costi del trasporto internazionale. Nel 1997 Baier and Bergstrand hanno stimato, nelle loro ricerche, l'impatto che questi elementi hanno avuto nel commercio bilaterale tra Paesi OCSE<sup>2</sup>.

Un'ulteriore spiegazione dell'integrazione commerciale è il grado di similitudine tra economie da un punto di vista delle dimensioni. All'aumentare delle dimensioni dell'economia tra Paesi aumenta il commercio internazionale, come dimostrato teoricamente da Helpman (1987). I flussi attuali di scambio internazionale sono spiegati dal fatto che ogni Paese sfrutta la struttura della domanda degli altri Paesi esportando all'estero i beni da esso prodotti ad un prezzo diverso da quello interno. Una spiegazione finale, particolarmente rilevante, è che la frammentazione della produzione conduce ad un aumento del commercio, poiché i prodotti intermedi attraversano i confini più volte durante il processo produttivo. Ciò influenza al rialzo l'indicatore considerato, dato che il denominatore cattura il valore aggiunto mentre il numeratore non lo considera, contando due volte lo scambio di componenti e dei prodotti finiti (per esempio, parti di automobili e auto finite sono entrambe incluse nel commercio tra Stati Uniti e Canada). Questo rappresenta sicuramente un fattore importante nella crescita improvvisa delle esportazioni dai Paesi asiatici neo-industrializzati. In alcuni settori, i beni provenienti da questi Stati sono commercializzati sotto il marchio dell'organizzazione stessa (come ad esempio Hyundai o Samsung, dalla Korea). Tuttavia, nella maggior parte dei casi, questi prodotti sono ordinati dalle multinazionali nel Paese importatore, e solo in seguito commercializzati con il nome del loro marchio. Infatti, molte imprese estere svolgono il ruolo di "*original equipment manufacturer*" (OEM), letteralmente "produttore originale dell'apparecchiatura"; questi fornitori OEM realizzano apparecchiature che verranno poi installate in un prodotto finito, sul quale il costruttore finale appone il proprio marchio. Spesso l'azienda che commercializza e marchia il prodotto finito è definita "casa madre" ed è quasi sempre di dimensioni maggiori dell'azienda OEM dalla quale acquisisce i componenti o alla quale affida processi produttivi. Più in generale, l'*original equipment manufacturing* fa parte del più ampio fenomeno dell'*outsourcing* che assume maggior rilievo quando i prodotti che vengono importati non sono né materie prime né beni destinati al consumatore finale, ma si trovano in uno stadio intermedio del processo produttivo.

---

<sup>2</sup> Tra il 1958 e il 1988, il livello medio del commercio bilaterale è raddoppiato rispetto al PIL della regione. Circa 2/5 della crescita del commercio relativo alle importazioni è spiegato dall'effetto combinato della diminuzione delle tariffe e dei costi di trasporto. Tra questi, la diminuzione delle tariffe erano due volte più importanti che la diminuzione dei costi di trasporto. Ciò nonostante, entrambi i fattori sono spiegazioni parziali, che lasciano indefiniti i rimanenti 3/5 della crescita del commercio relativo alle importazioni.



## 2. La frammentazione internazionale della produzione

L'opportunità di localizzare all'estero una o più fasi del processo produttivo dipende tipicamente dall'intensità fattoriale della specifica fase delocalizzata e dalle differenze nella dotazione fattoriale dei Paesi, che possono generare un vantaggio comparato in specifiche fasi di lavorazione<sup>3</sup>. Difatti, i processi produttivi possono essere scomposti in una serie di stadi o operazioni, che a loro volta vengono separati in modo tale da sfruttare i vantaggi di specializzazione. Così facendo, le imprese gestiscono una vera e propria catena globale del valore<sup>4</sup>, includendo sia il commercio di beni e servizi finali che il commercio di beni e servizi intermedi. In una certa misura, quindi, possiamo applicare il teorema di Heckscher-Ohlin non solo alla produzione di beni finali ma anche alle fasi di lavorazione dei beni (Deardorff, 2001). In realtà, l'esistenza di un vantaggio comparato (ovvero di un più basso prezzo relativo) non è una condizione necessaria per la frammentazione internazionale. Al fine di ridurre i costi di produzione e attivare un processo di delocalizzazione internazionale è sufficiente il vantaggio assoluto, ossia l'esistenza di un differenziale positivo del costo del lavoro per unità di prodotto tra il Paese che delocalizza e quello verso cui viene spostata la fase *labour-intensive*. Quando la divisione internazionale del lavoro è il risultato della frammentazione di un processo produttivo, le singole economie nazionali si caratterizzano per il fatto di specializzarsi in segmenti più o meno estesi della fase produttiva: sarà possibile che uno Stato si specializzi, ad esempio, nelle fasi *capital intensive* o in quelle *skill-intensive* di produzione di un bene, senza risultare esportatore del bene finale stesso. Si dovrà parlare allora di specializzazione in una fase del processo, e non più di specializzazione nella produzione di una certa merce. Nei modelli teorici sviluppati su questo argomento risulta evidente che la specializzazione in fasi porta con sé implicazioni teoriche diverse rispetto alla specializzazione in beni finali, soprattutto per quanto riguarda gli effetti del commercio internazionale sulla retribuzione dei fattori produttivi impiegati. Infatti, il teorema di Stolper-Samuelson richiede che l'aumento di prezzo di un bene scambiato internazionalmente porti all'aumento della

---

<sup>3</sup> Va precisato che la possibilità di sfruttare il vantaggio comparato derivante da differenze nelle dotazioni fattoriali e dalle differenze tecnologiche tra Paesi è associata alla possibilità di realizzare economie di scala.

<sup>4</sup> La catena globale del valore è il processo organizzativo del lavoro – figlio della globalizzazione e della riduzione sia “fisica” che “virtuale” delle distanze geografiche – in base al quale le singole fasi della filiera di produzione vengono parcellizzate e svolte da fornitori e reti di imprese sparse in diversi Paesi in base alla convenienza economica e al grado di competenza e specializzazione delle diverse aziende coinvolte. Dalla concezione del prodotto alla vendita diretta al consumatore, tutte le fasi intermedie si possono coinvolgere in un network di imprese dislocate in diversi Paesi.

specializzazione in quel settore produttivo, aumentando quindi il reddito reale del fattore utilizzato intensivamente nel settore stesso e diminuendo il reddito reale dell'altro fattore. Ma né l'aumento del prezzo interno del bene frammentato né l'aumento della specializzazione relativa in quel settore sono certi in presenza di frammentazione internazionale della produzione. Per approfondire le implicazioni teoriche – non sempre ovvie – di questi modelli si può fare riferimento agli importanti contributi di Deardorff (2001). L'autore definisce operativamente la frammentazione come “la scissione di un processo produttivo in due o più passaggi che possono essere svolti in luoghi diversi, ma che portano allo stesso prodotto finale” (Deardorff, 2001). Egli concepisce la frammentazione come “una manifestazione della globalizzazione combinata alla tecnologia, dal momento che molte industrie hanno potuto sopravvivere e svilupparsi solo grazie alle nuove tecnologie, che hanno reso possibile la scissione dei processi produttivi e il coordinamento delle parti derivanti dal processo di produzione” (Ibidem). Le principali conclusioni che Deardorff trae dalla sua analisi sono:

- se la frammentazione non modifica i prezzi dei beni, allora aumenta il valore dell'output di qualsiasi Paese in cui si verifica, e più in generale, aumenta il valore dell'output mondiale. In altri termini, una crescente frammentazione – e l'aumento del relativo commercio di parti e di compiti – porta ad un tasso di crescita economica maggiore;
- anche in un Paese che guadagna dalla frammentazione, è possibile che alcuni proprietari dei fattori produttivi al suo interno siano svantaggiati dal commercio;
- nella misura in cui prezzi dei fattori non sono uniformi a livello internazionale, la frammentazione può costituire una forza verso il pareggiamento del prezzo dei fattori.

Inoltre, Deardorff sottolinea il ruolo particolare che la liberalizzazione degli scambi nel settore dei servizi può svolgere per stimolare il commercio. Dato che lo scambio internazionale di beni richiede input da servizi commerciali come il trasporto, l'assicurazione e la finanza, la liberalizzazione degli scambi può stimolare la frammentazione della produzione di beni e servizi, aumentando così il commercio internazionale e gli utili che da esso derivano. Tanto più i processi di produzione si dividono in sedi diverse, tanto maggiori risultano i benefici da riduzioni dei costi dei servizi. Gli incentivi dovuti alla frammentazione possono risultare maggiori in un contesto globale, a causa delle differenze tra il prezzo dei fattori e tra le tecnologie<sup>5</sup>. Pertanto, “dal momento

---

<sup>5</sup> Va precisato che, in contrapposizione agli incentivi, i costi che derivano dalla frammentazione internazionale possono anche essere più onerosi, soprattutto se i regolamenti e le restrizioni al commercio ostacolano la fornitura di servizi internazionali.

che la frammentazione sembra caratterizzare una parte crescente di specializzazione nel mondo, l'importanza della liberalizzazione dei servizi è in crescita a ritmo sostenuto” (Ibidem).

La frammentazione, quindi, rende necessario lo sviluppo e l'implementazione di servizi di collegamento tra le varie unità produttive al fine di garantirne il coordinamento. In essi sono compresi: trasporti, assicurazioni, telecomunicazioni, controlli qualità e coordinamento manageriale. Quando si organizza il processo produttivo secondo il principio di migliore collocazione per le produzioni intermedie nel mondo, ecco che tali servizi di collegamento divengono di fondamentale importanza, poiché sono le attività che assicurano la perfetta interazione tra i vari blocchi produttivi.

Le condizioni per poter produrre un bene utilizzando la frammentazione internazionale della produzione sono le seguenti:

- il processo produttivo deve avere le caratteristiche tecniche per poter essere segmentato in più fasi, che possono aver luogo in sedi geografiche separate;
- le diverse fasi produttive devono avere caratteristiche diverse (per esempio in termini di tecnologia impiegata, o di intensità di utilizzo dei fattori produttivi) che rendono conveniente dislocare una particolare fase della produzione in un sito specifico;
- i costi di trasporto dei semi-lavorati da un sito produttivo all'altro devono essere relativamente contenuti, per non annullare i risparmi ottenuti dal processo produttivo così organizzato con un aggravio di altri costi.

A livello mondiale i settori che maggiormente fanno ricorso alla frammentazione internazionale della produzione sono: in primis, il tessile-abbigliamento, dove la delocalizzazione nei Paesi avanzati riguarda le fasi più *labour intensive* del processo produttivo e avviene principalmente verso zone geografiche a basso costo della manodopera<sup>6</sup>. Le scelte di delocalizzazione ricadono nei Paesi del sud del Mediterraneo, come Tunisia, Marocco e Turchia e più recentemente, dopo la

---

<sup>6</sup> Le fasi intensive in capitale (la tessitura e il taglio delle stoffe) vengono convenientemente effettuate in Paesi dotati di macchinari produttivi all'avanguardia, così come le fasi intensive in lavoro qualificato (il design, alcune finiture del capo d'abbigliamento); mentre risulta più conveniente spostare le fasi fortemente intensive in lavoro manuale non qualificato (come la cucitura) in Paesi a basso costo della manodopera. Il trasporto di tessuti o di capi d'abbigliamento semi-lavorati da un Paese all'altro è poi relativamente facile e poco costoso, perché si tratta di beni con un elevato valore aggiunto in rapporto al peso. Nei Paesi avanzati questo settore è sottoposto da diversi anni a forti pressioni competitive da parte di aree geografiche a minor costo del lavoro, in particolare del Sud-est asiatico, che hanno notevolmente aumentato le proprie esportazioni di questi beni verso il mercato europeo.

caduta del muro di Berlino, verso i Paesi dell'Europa centro-orientale, che hanno rappresentato in questo senso un'opportunità eccezionale<sup>7</sup>. Alla metà degli anni '90, il valore delle esportazioni temporanee di tessili dall'UE verso i principali Paesi dell'Europa centro-orientale era pari ad oltre una volta e mezzo il valore delle analoghe esportazioni definitive. A fronte di questo flusso, si registrava un valore delle re-importazioni di abbigliamento lavorato negli stessi Stati dell'Est pari a quasi quattro volte il valore delle importazioni finali. Un altro settore chiave è l'elettronica, in cui di frequente si riscontra la delocalizzazione delle fasi produttive a monte verso Stati più tecnologicamente avanzati e delle fasi di assemblaggio di componenti verso Paesi a basso costo del lavoro. Infine, alcuni comparti della meccanica, in cui i trasferimenti dipendono maggiormente dalle capacità tecnologiche dello Stato verso cui si delocalizza.

## **2.1. Offshoring, outsourcing e investimenti diretti esteri**

L'offshoring rappresenta una strategia di internazionalizzazione che consiste nel delocalizzare parte del processo produttivo in un Paese estero. Il clamore mediatico e i rilevanti effetti della delocalizzazione sull'occupazione e sull'efficienza delle imprese hanno dato luogo ad un rinnovato interesse per questo fenomeno da parte degli economisti accademici. Da ciò sono nati alcuni tentativi di definire meglio l'offshoring delimitandolo anche in relazione al ben più indagato fenomeno dell'outsourcing. Non essendovi una teoria generale, sono state utilizzate diverse definizioni, che non sempre coincidono, perché i modi con cui un'impresa si procura input intermedi dall'estero o delocalizza fasi della produzione possono essere diversi, e le normative doganali dei vari Paesi che registrano il commercio internazionale generato da queste attività usano terminologie differenti. Le definizioni presenti in letteratura, frutto dei diversi filoni di ricerca, possono essere suddivise in due gruppi. Il primo si riferisce all'offshoring e all'outsourcing come frammentazione del processo produttivo (*fragmentation*) e al suo spezzettamento (*unbundling*). Grossman e Rossi-Hansberg (2006) parlano di una “storica e continua frammentazione del processo produttivo” che ora più che in passato fa sì che il commercio internazionale tratti dello scambio di compiti o funzioni. Yeats (2001), invece, fa riferimento all'offshoring

---

<sup>7</sup> Molte imprese tedesche hanno trasferito fasi di produzione di abbigliamento soprattutto nella vicina Polonia, mentre gli imprenditori italiani di questo settore hanno privilegiato la Romania.

come “*production sharing*”<sup>8</sup>. Per Grossman e Helpman (2005) outsourcing significa “[...] trovare un partner con cui un’impresa instaura un rapporto bilaterale in seguito ad un investimento specifico che ne consente la subfornitura di specifici beni intermedi necessari alla realizzazione del prodotto finale”. Il secondo gruppo si riferisce all’accresciuta possibilità di commerciare merci, in particolare nel settore dei servizi (si pensi ad esempio all’e-learning, ai call-center in India, alla ricerca, ecc.).

L’assenza di una definizione chiara e univoca è in parte dovuta anche alla carenza di specifici dati sul fenomeno. Gli economisti hanno in passato fatto ricorso a misure quali il traffico di perfezionamento (attivo e passivo), il commercio in beni intermedi, i flussi e gli stock di investimenti diretti esteri, ecc. Sfortunatamente, tutte queste fonti sono definite a livello di Paese o industria e risultano troppo aggregate per favorire la comprensione delle cause e delle conseguenze della delocalizzazione a livello d’impresa.

Per questo motivo, recentemente, Eurostat e Istat hanno riempito questo vuoto e prodotto nuove definizioni statistiche di offshoring, denominando questo fenomeno *international sourcing*. Piuttosto che chiarire le definizioni presenti in letteratura, essi hanno qualificato a livello di Paese e a livello d’impresa il fenomeno della delocalizzazione. Per esempio, secondo Eurostat, *international sourcing* significa solo trasferimento all’estero di attività precedentemente realizzate nello Stato di origine dell’impresa, mentre l’Istat distingue fra trasferimento e sviluppo di nuove attività (Eurostat, 2008; Palmieri, 2008). Chiaramente queste due varianti implicano un differente impatto dell’offshoring sull’occupazione. Nel primo caso, in un’ottica statica e non considerando eventuali guadagni di efficienza allocativa, un Paese guadagna in termini di occupazione e l’altro perde. Nel secondo caso, vi è un guadagno netto in termini di occupazione nel Paese oggetto dell’investimento estero e un guadagno in termini di efficienza per l’impresa nello Stato d’origine. L’Istat distingue inoltre fra delocalizzazione diretta e indiretta. L’*international sourcing* diretto si ha quando è l’impresa che svolge la produzione a delocalizzare il processo produttivo (sia verso uno stabilimento estero sotto il proprio controllo, sia nel caso esternalizzi ad un’impresa terza). Si

---

<sup>8</sup> Se un’impresa esporta temporaneamente alcuni materiali o semi-lavorati affinché un’impresa estera effettui secondo le indicazioni del committente alcune fasi del processo produttivo (fasi di perfezionamento) per poi re-inviare i prodotti ottenuti all’impresa originaria, si parla di frammentazione internazionale della produzione in senso stretto o *production sharing*. La medesima terminologia è utilizzata anche dal Dipartimento di Commercio americano.

ha invece *international sourcing* indiretto se a delocalizzare è un'impresa del gruppo o un subfornitore.

Per comprendere il fenomeno dell'offshoring è necessario, infine, specificarne ulteriormente le caratteristiche. Esso si distingue per la trans-nazionalità del rapporto produttivo, gli agenti economici coinvolti e la stabilità del rapporto commerciale.

Quando si confronta la possibilità di spostare all'estero la produzione con quella di non farlo, emerge una previsione robusta: rispetto alla scelta di non frammentare la catena di produzione e non spostare all'estero le attività, sia gli Investimenti Diretti Esteri verticali che l'outsourcing all'estero implicano costi di produzione inferiori insieme a un costo fisso più elevato. Di conseguenza, solo le imprese di grandi dimensioni sceglieranno una delle due opzioni di offshoring, poiché tali imprese operano con una scala sufficientemente grande da preferire la soluzione con costi fissi maggiori e costi unitari inferiori. L'offshoring ha riguardato in passato soprattutto i processi manifatturieri, ma più recentemente anche i servizi (come i servizi aziendali e di telecomunicazione) e persino le attività di ricerca e sviluppo delle multinazionali, che un tempo si ipotizzava fossero, per natura, collegate geograficamente alla casa madre.

Perché un'impresa dovrebbe decidere di possedere una filiale all'estero? La risposta dipende, in parte, dalle attività produttive realizzate dalle filiali. Possiamo dividere queste attività in due grandi categorie: nella prima la filiale replica in altre parti del mondo il processo di produzione che la casa madre realizza negli impianti localizzati in patria; nella seconda la catena della produzione viene frammentata e una o più fasi del processo produttivo viene trasferita presso le filiali. L'investimento in sussidiarie che svolgono il primo tipo di attività è detto IDE orizzontale mentre quello in sussidiarie che svolgono il secondo tipo di attività è chiamato IDE verticale<sup>9</sup>. Gli IDE verticali sono spiegati principalmente dalle differenze di costo tra Paesi per le parti del processo produttivo che possono essere realizzate in altre località. Tali differenze sono il risultato della teoria del vantaggio comparato<sup>10</sup>. Per esempio, Intel (il più grande produttore mondiale di chip per computer) ha frammentato la produzione dei chip in produzioni di wafer, assemblaggio e collaudo.

---

<sup>9</sup> In realtà la distinzione tra IDE orizzontali e verticali è più sfumata. Alcune grandi multinazionali gestiscono grandi reti di filiali che replicano alcune parti del processo di produzione, ma che sono anche connesse verticalmente ad altre sussidiarie del gruppo. In questo caso si parla di IDE complesso.

<sup>10</sup> Nel modello ricardiano un Paese ha un vantaggio comparato nella produzione di un bene se il costo opportunità (il costo della rinuncia) di produrre quel bene è inferiore che in altri Paesi.



La fabbricazione dei wafer e la ricerca e sviluppo sono attività molto intensive in lavoro qualificato, perciò Intel realizza ancora la maggior parte di queste attività negli Stati Uniti. Dall'altro lato, l'assemblaggio e il collaudo dei chip sono attività intensive in lavoro non qualificato e Intel ha trasferito questi processi produttivi negli Stati in cui la manodopera non specializzata è relativamente abbondante, come la Malesia, le Filippine e più di recente la Costa Rica e la Cina. Questo tipo di investimento è uno di quelli a più rapida crescita ed è responsabile del notevole aumento di flussi di IDE in entrata nei Paesi in via di sviluppo.

A differenza di quanto accade per gli IDE verticali, gli IDE orizzontali sono costituiti principalmente da flussi tra Paesi sviluppati, cioè sia la casa madre che le filiali sono localizzate in Paesi sviluppati. Il motivo principale alla base di questa tipologia di IDE risiede nell'esigenza di localizzare la produzione vicino a un'ampia base di clienti dell'impresa. Quindi, i costi di commercio e di trasporto giocano un ruolo molto più importante rispetto alle differenze nei costi di produzione per quanto concerne la decisione di attuare o meno un IDE orizzontale. Toyota, ad esempio, ha replicato il processo di produzione per il suo modello di automobile più famoso in impianti di assemblaggio in Giappone, Canada, Stati Uniti, Regno Unito e Turchia: si tratta di un esempio reale di IDE orizzontali.

Ma quali sono i vantaggi legati alla internalizzazione della filiale estera da parte della casa madre che consentono all'impresa di operare come una multinazionale?

In sostituzione dell'IDE orizzontale, un'impresa può dare in licenza ad un'azienda indipendente la produzione e la vendita dei propri prodotti in una località estera; in sostituzione degli IDE verticali, può invece firmare un contratto con un'azienda indipendente per la realizzazione di parti specifiche del processo produttivo nel Paese estero, sfruttando il vantaggio di costo. Tale sostituto degli IDE verticali è noto con il termine di outsourcing o esternalizzazione all'estero.

Se l'impresa fornitrice è residente in un Paese diverso dall'impresa acquirente, l'outsourcing attiverà un flusso di commercio internazionale di beni intermedi. Questo tipo di flusso commerciale è tanto più probabile che si verifichi quanto più tra i Paesi che scambiano esistono standard tecnici comuni. Infatti, poiché un input intermedio (come potrebbe essere un bullone o un microchip) possa essere impiegato nella produzione di un bene finale occorre che questo risponda a delle specifiche tecniche precise. D'altra parte, oltre ai requisiti tecnici, affinché un'impresa ricorra all'outsourcing occorre che ci sia anche una convenienza economica, ovvero che sia meno costoso acquisire il bene intermedio sul mercato piuttosto che produrlo direttamente. Se il bene intermedio è prodotto con tecniche di produzione intensive in fattori produttivi relativamente scarsi nel Paese dove è collocata

l'impresa che richiede l'input intermedio, può effettivamente essere conveniente procurarsi il bene all'estero. Oltre all'outsourcing e agli IDE, un'impresa può commissionare ad imprese estere la fornitura di beni intermedi prodotti sulla base di specifiche richieste dell'impresa committente, oppure l'esecuzione di specifiche fasi di lavorazione, senza però avere un controllo proprietario sull'impresa estera ma avendo semplicemente dei rapporti contrattuali, anche se decisamente più stretti che nel caso in cui l'impresa si limiti ad effettuare un acquisto di beni intermedi. Si parla in questo caso di sub-contracting. Tale tipologia di accordo è spesso attivata quando tra i Paesi oggetto dello scambio esistono standard tecnici comuni e qualora vi sia convenienza economica. Tuttavia anche in questo caso il fatto che le attività delocalizzate non siano condotte all'interno della stessa impresa complica l'analisi; in aggiunta i dati sulle importazioni delle multinazionali e i dati sui flussi di IDE non sono sufficienti per dare una misura adeguata del fenomeno. In questo caso si viene a creare una certa dipendenza tra l'impresa committente e l'impresa perfezionatrice, ed è possibile che si verifichino spillover di conoscenza o trasferimenti di tecnologia dall'impresa committente verso l'impresa perfezionatrice.

Come si è detto, l'outsourcing resta il sistema più utilizzato, a testimonianza di ciò vi sono significative evidenze empiriche e ricerche, oggetto degli studi di numerosi economisti.

Feenstra (1998) fornisce a tal proposito alcuni esempi chiave: il primo dei quali è rappresentato dalla Mattel e dalla bambola Barbie. La Mattel non ha stabilimenti per la produzione di questa bambola in America e i materiali che costituiscono la bambola (la plastica del corpo e dei capelli) vengono dal Taiwan e dal Giappone. Lo stampo per le bambole viene dagli Stati Uniti, come alcuni colori utilizzati per decorare la bambola. L'assemblaggio e la decorazione delle bambole prima venivano effettuati nelle Filippine e a Taiwan, ma più recentemente queste fasi di lavorazione sono state spostate in altri Paesi del Sud-est asiatico che risultano meno costosi, come l'Indonesia, la Malesia e la Cina (dalla Cina proviene anche il tessuto di cotone utilizzato per i vestiti della bambola). La maggior parte delle bambole Barbie vengono spedite negli USA da Hong Kong. Il valore della bambola era pari a \$2,10 nel 1995 ad Hong Kong: di cui 35 cent erano il costo della manodopera, 65 cent per i materiali impiegati e 110 cent per i costi di intermediazione e di trasporto maturati ad Hong Kong. La stessa bambola veniva messa in vendita negli USA al prezzo di \$10: di cui \$1 (10%) erano profitti per la Mattel e \$9 costi di trasporto, distribuzione, ecc. Da sola la Barbie procurò alla Mattel quasi un terzo del proprio fatturato.

Da questi dati non vi è dubbio che il grosso dei profitti generati da questo prodotto finisce negli USA (alla Mattel stessa, ai distributori, e così via), che l'idea del prodotto sia americana (e infatti è da lì che vengono gli stampi), ma possiamo chiamarlo un prodotto americano?

Un altro noto esempio è quello della Nike (Tisdale, 1994). Circa 75000 persone sono impegnate in Asia nella produzione di scarpe e vestiti per Nike, sebbene solo una centinaia di queste siano effettivamente dipendenti dell'azienda. I rimanenti lavoratori, sono impiegati di fabbriche che hanno stipulato accordi contrattuali con Nike, verosimilmente gestiti da parti terze, come le organizzazioni della Corea del Sud. Insieme a questa imponente quantità di forza lavoro, sebbene indirettamente, Nike possiede 2500 dipendenti negli Stati Uniti. La vendita di scarpe in tutti il mondo ha generato profitti per 360 milioni di dollari nel 1993.

In che senso queste attività differenziano Mattel e Nike da altre multinazionali americane? Il fatto è che l'outsourcing di queste organizzazioni si basa su un ampio supporto in territorio americano: infatti, sia Mattel che Nike hanno gli uffici marketing e design negli Stati Uniti. Le attività outsourced sono parte della catena del valore che comprende tutte le attività, dall'ideazione del prodotto alla spedizione verso il cliente finale.

Lawrence (1994) studiò il livello di importazioni delle multinazionali statunitensi come misura del fenomeno dell'outsourcing. Egli concluse che le variazioni in questo tipo di importazioni sono così ridotte da non poter essere considerate la causa dei cambiamenti dei salari domestici e del livello di occupazione. Ad analoghe conclusioni giunse Krugman nel 1995 analizzando il flusso di IDE realizzati dalle multinazionali americane. La definizione di outsourcing adottata da Feenstra (1998), in aggiunta alla quota di importazioni specifica delle multinazionali degli States, include tutti i beni importati, sia come beni intermedi sia come beni finali, utilizzati nella produzione di un'impresa americana, o venduti sotto il suo marchio.

A questo punto la domanda a cui dobbiamo dare risposta è la seguente: come costruire una serie di dati che riflette l'intera gamma di settori e attività inclusi all'interno del concetto di outsourcing? Nel tentativo di approfondire tale nozione si possono adottare approcci diversi. Nel 1996 Irwin suggerisce di prendere in esame il cambiamento della composizione del commercio U.S. attraverso l'utilizzo delle *end-use categories* del Bureau of Economic Analysis. Piuttosto che destinare i beni in base al loro processo produttivo, queste categorie affidano i prodotti in riferimento all'utilizzo finale dell'acquirente. Buona parte del commercio è presa in considerazione nelle cinque categorie elencate nella Tabella 3.

Tabella 3

**Indici di Esportazioni e Importazioni Statunitensi by End-Use Categories (%)**

<i>Categoria</i>		<i>1925</i>	<i>1950</i>	<i>1965</i>	<i>1980</i>	<i>1995</i>
Cibo, alimenti e bevande	Importazioni	21.9	30.0	19.1	11.3	5.0
	Esportazioni	18.7	15.5	19.2	16.9	9.2
Forniture industriali	Importazioni	68.2	62.4	53.3	31.3	18.2
	Esportazioni	59.8	45.5	34.8	32.2	25.6
Beni patrimoniali	Importazioni	0.4	1.3	7.1	19.0	33.6
	Esportazioni	8.7	22.4	31.4	35.0	42.4
Beni di consumo	Importazioni	9.4	6.1	16.0	21.5	24.3
	Esportazioni	6.0	8.9	7.0	7.8	11.7
Automezzi e componenti	Importazioni	0.02	0.3	4.5	16.9	18.9
	Esportazioni	6.8	7.8	7.5	8.1	11.2

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

Questa tendenza indica che i beni lavorati giocano un ruolo importante nel commercio internazionale degli Stati Uniti. Alcuni di questi beni sono commercializzati direttamente ai consumatori locali, mentre in molti altri casi sarà aggiunto altro valore da parte delle imprese americane. I dati rappresentati nella Tabella 3 indicano che i prodotti sono importati all'interno degli Stati Uniti sempre più ad uno stadio avanzato del processo produttivo; ciò suggerisce che le imprese statunitensi "potrebbero" avere spostato all'estero le fasi più a monte (e solitamente quelle più *labour intensive*) del processo di lavorazione. Per confermare questa ipotesi, dobbiamo raccogliere altre evidenti conferme di outsourcing.

Una fonte di informazioni è di individuare l'acquirente delle importazioni, e utilizzare questo per trarre conclusioni circa il valore aggiunto rispetto al bene importato che si verifica negli Stati Uniti. L'identità degli importatori e degli esportatori è raccolta dal U.S. Customs Service, il quale ha pubblicato uno studio riguardo ai primi 100 importatori di abbigliamento, che complessivamente contano per 1/4 del volume totale di abbigliamento importato nel 1993. Rivenditori come JC Penney, Walmart, The Limited, Kmart and Sears occupano una fetta pari al 48% del valore di queste importazioni; stilisti americani come Liz Claiborne, Donna Karan, Calvin Klein and Ralph Lauren costituiscono il 22%; mentre i produttori domestici occupano il 20%. Sia gli stilisti che i produttori domestici sono impegnati in funzioni di marketing e design. Solo i tradizionali grossisti e agenti di commercio – che compongono il rimanente 10% di queste importazioni – sono

sostanzialmente divisi tra design e processo produttivo. Questi dati confermano la vasta attività di outsourcing da parte delle imprese di abbigliamento statunitensi, e una simile descrizione può essere fatta per gli importatori di abbigliamento in Europa. Un trend analogo può essere individuato se si prendono in considerazione in un'unica tabella il settore tessile, dell'abbigliamento e dell'industria calzaturiera. Nella Tabella 4 è riportato il rapporto tra importazioni e input domestici in alcuni Paesi OCSE. I dati mostrano un incremento a partire dai primi anni '70 fino alla metà degli anni '80, e ci si può attendere che questa moda abbia continuato ad aumentare da allora.

Tabella 4

**Quota di Input Intermedi Importati – Tessile, Abbigliamento e Calzature (%)**

<i>Paese</i>	<i>Primi anni '70</i>	<i>Metà/fine anni '70</i>	<i>Metà anni '80</i>
Canada	41	50	60
Francia	15	26	42
Germania	na	49	64
Giappone	3	6	9
Regno Unito	19	33	48
Stati Uniti	7	6	13

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

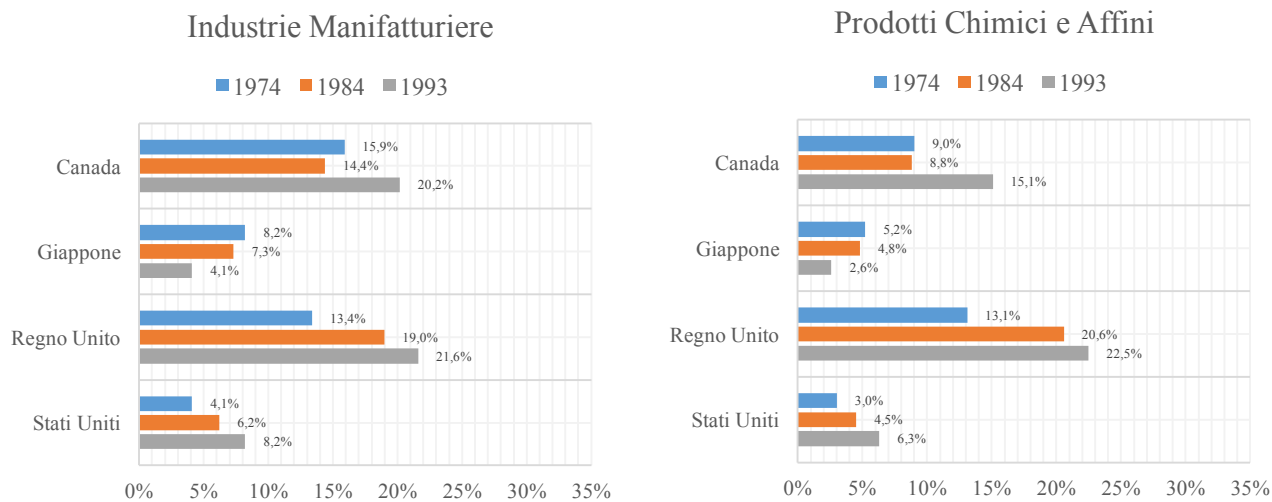
Dunque, l'outsourcing può essere stimato sulla base degli input intermedi importati all'interno di ciascuna industria. Alcuni Stati raccolgono queste informazioni nello stesso momento in cui costruiscono tabelle sugli input-output, sebbene questo non valga per gli Stati Uniti. Ciò nonostante, attraverso la stima degli input intermedi importati per ogni industria americana, utilizzando la domanda totale per ciascun tipo di input moltiplicata per la quota dei beni intermedi importata (aggregato), e sommando questi valori per tutti gli input utilizzati in ciascuna industria, possiamo ottenere la stima degli input importati, che può in seguito essere espressa in rapporto al totale degli ordini di beni intermedi. Nel 1997 Feenstra e Hanson portarono a termine questo calcolo per le industrie manifatturiere americane, scoprendo che gli input importati sono aumentati dal 5.7% (del totale ordini intermedi) del 1972 all'8.6% del 1979 fino al 13.9% del 1990. Nel 2006 Campa e Goldberg fecero lo stesso per Canada, Giappone, Regno Unito e Stati Uniti. I loro risultati sono riassunti nella Tabella 5 e nei grafici corrispondenti.

Tabella 5

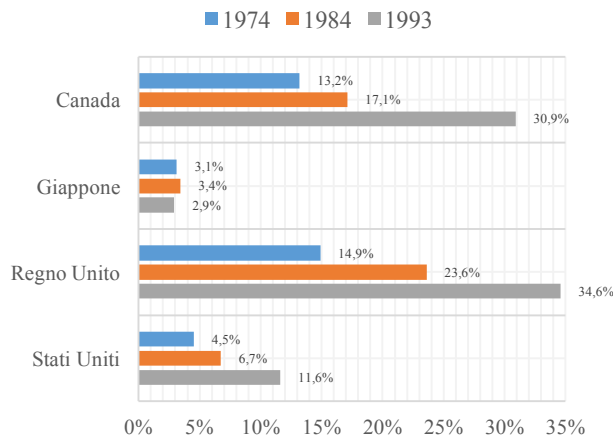
**Quota di Importazioni sul Totale di Beni Intermedi (%)**

Paese	1974	1984	1993
<b>Industrie Manifatturiere</b>			
Canada	15.9	14.4	20.2
Giappone	8.2	7.3	4.1
Regno Unito	13.4	19.0	21.6
Stati Uniti	4.1	6.2	8.2
<b>Prodotti Chimici e Affini</b>			
Canada	9.0	8.8	15.1
Giappone	5.2	4.8	2.6
Regno Unito	13.1	20.6	22.5
Stati Uniti	3.0	4.5	6.3
<b>Industria Meccanica</b>			
Canada	17.7	21.9	26.6
Giappone	2.1	1.9	1.8
Regno Unito	16.1	24.9	31.3
Stati Uniti	4.1	7.2	11.0
<b>Materiale Elettrico e Meccanico</b>			
Canada	13.2	17.1	30.9
Giappone	3.1	3.4	2.9
Regno Unito	14.9	23.6	34.6
Stati Uniti	4.5	6.7	11.6
<b>Mezzi di Trasporto</b>			
Canada	29.1	37.0	49.7
Giappone	1.8	2.4	2.8
Regno Unito	14.3	25.0	32.2
Stati Uniti	6.4	10.7	15.7

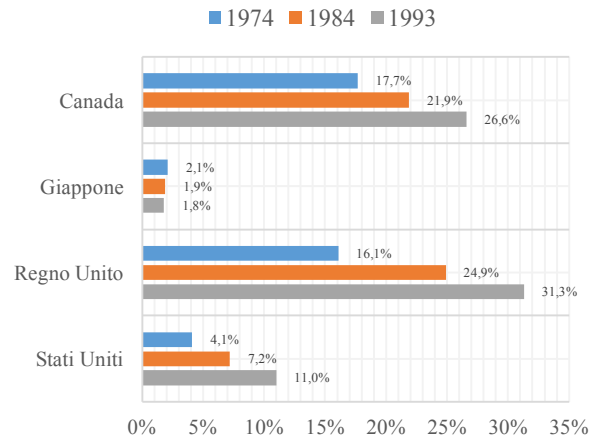
Fonte: Feenstra R. (1998), "Integration of Trade and Disintegration of Production in the Global Economy", *Journal of Economic Perspectives*



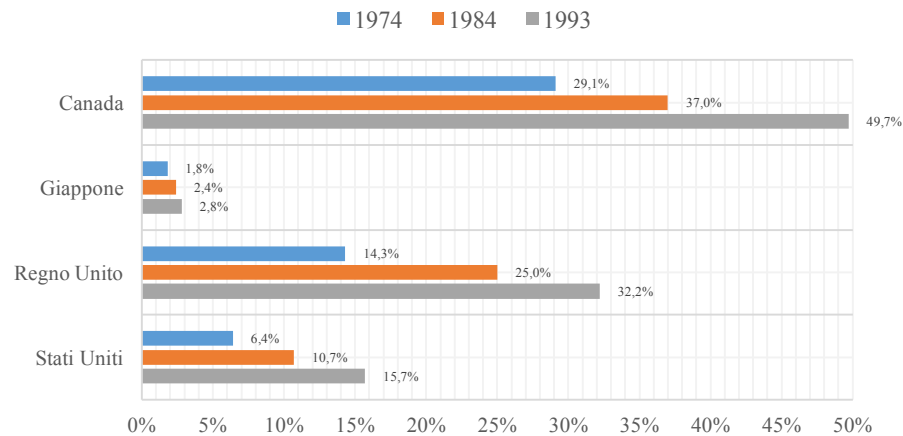
### Materiale Elettrico e Meccanico



### Industria Meccanica



### Mezzi di Trasporto

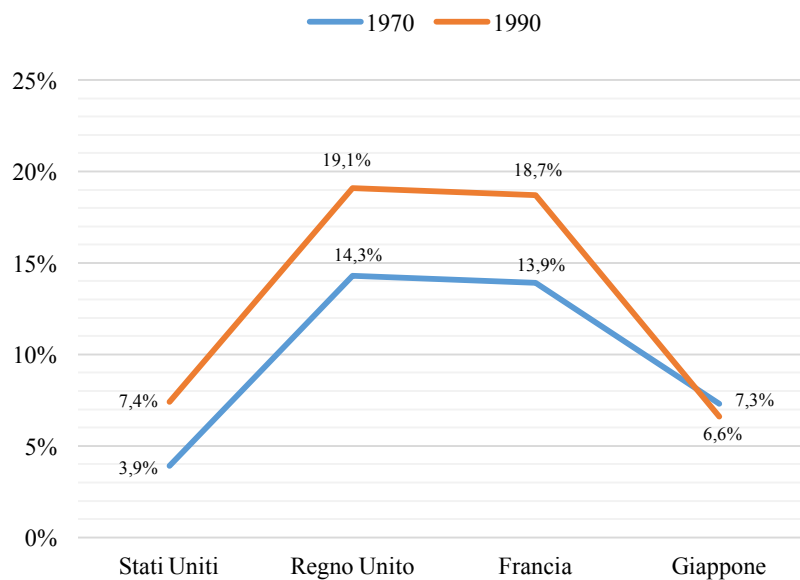


Tra il 1975 e il 1995 gli Stati Uniti hanno raddoppiato la quota di importazioni per tutto il settore manifatturiero, anche se, esso rappresenta un livello più basso se paragonato al Canada e al Regno Unito. Quest'ultimo, in particolare, rivela un netto aumento dell'acquisto all'estero. Tali considerazioni sono evidenti anche nelle varie singole industrie: quella chimica, dei macchinari industriali e anche nei mezzi di trasporto. Eccezione fatta per il Giappone in cui la quota di importazioni in queste industrie ha subito un graduale calo.

Nel 1997 Hummels, Rapoport and Yi introdussero il termine "specializzazione verticale" per descrivere quel tipo di specializzazione che un Paese attua in direzione di un particolare segmento della catena del valore. Quando gli input sono importati, poi elaborati, e il prodotto risultante viene

esportato, il valore totale delle esportazioni riflette più che il valore aggiunto in quello Stato. La loro misurazione della specializzazione verticale equivale alla frazione del totale valore commerciale, inclusi gli input che sono importati e poi incorporati nelle esportazioni. Questa misura oscilla tra zero, quando gli input importati non sono usati nella produzione di beni destinati all'esportazione e uno, quando tutti i manufatti importati sono esportati nuovamente, con un minimo di valore aggiunto. I risultati sugli input importati ottenuti dalle ricerche di Hummels, Rapoport and Yi svelano l'importanza della specializzazione verticale per molti Paesi tra il 1970 e il 1990.

I risultati di Hummels, Rapoport e Yi



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

Per quanto riguarda la spiegazione della crescita delle esportazioni di ciascun Paese, Hummels, Rapoport e Yi (1997) trovano che quasi 1/2 di questa crescita è dovuta alla specializzazione commerciale a base verticale in Canada e Paesi Bassi; tra 1/4 e 1/3 per la Francia, la Danimarca e il Regno Unito e piccoli importi per gli Stati Uniti, l'Australia e il Giappone.



## 2.2. Il back-reshoring

Dal Brasile al Vietnam, dalla Russia al Botswana, tutto il mondo in via di sviluppo è in corsa per attirare gli investimenti nei servizi delle multinazionali europee e americane. Le stime di Gartner<sup>11</sup> dicono che il mercato dell'offshoring di servizi IT e del back office ha raggiunto un valore di 34 miliardi di dollari nel 2005.

Come mostrano i dati Unctad<sup>12</sup>, ogni anno vengono investiti circa 730 miliardi provenienti dalle economie più sviluppate (USA, Europa, Canada e Giappone) nei Paesi emergenti. Per i Paesi sviluppati ciò equivale ad una perdita di entrate fiscali pari a circa 100 miliardi l'anno: di fronte a queste cifre è chiaro il perché delle politiche di back-reshoring auspiccate da molte forze politiche. Il termine back-reshoring identifica il processo opposto all'offshoring, determinando il rientro in patria di aziende che solo pochi anni fa avevano deciso di spostare all'estero la produzione. Ed è proprio questo fenomeno la grande novità degli ultimi anni. Per quanto riguarda l'Italia, il 26.7% delle imprese italiane rientra dall'Europa dell'Est, il 36.0% dalla Cina, il 17.4% dall'Europa Occidentale e il 15.1% dagli altri Paesi asiatici.

Ma quali sono le cause di questa inversione di rotta? Innanzitutto la maggiore disponibilità di manodopera specializzata in Italia rispetto ai Paesi in cui si è delocalizzato. Vi sono poi i limiti oggettivi dei Paesi esteri: il costo orario del lavoro nei Paesi di destinazione si sta progressivamente adeguando a quello dei Paesi occidentali. Inoltre, spesso ci sono livelli di efficienza produttiva e di tutela legale della produzione troppo bassi. Con il passare del tempo sono emersi anche i cosiddetti *hidden costs* della delocalizzazione: difficoltà organizzative, un'inferiore produttività dei lavoratori stranieri, burocrazia ed inefficienza dei servizi. A volte alla base del rientro c'è anche un cambiamento di strategia delle aziende; si torna perché si sceglie di investire in mercati e prodotti ad alto valore aggiunto, perciò la marginalità compensa i costi di produzione.

In secondo luogo, si punta a valorizzare l'effetto *made in Italy*, perché il prodotto "fatto in Italia dagli italiani" può essere venduto a prezzi elevati dato che la richiesta è altissima, soprattutto all'estero.

---

<sup>11</sup> Gartner Inc. è una società per azioni multinazionale leader mondiale nella consulenza strategica, ricerca e analisi nel campo dell'Information Technology con oltre 60.000 clienti nel mondo.

<sup>12</sup> La Conferenza delle Nazioni Unite sul Commercio e lo Sviluppo (United Nations Conference on Trade and Development) è il principale organo sussidiario permanente dell'Organizzazione delle Nazioni Unite operante nei settori del commercio, sviluppo, finanza, tecnologia, imprenditoria e sviluppo sostenibile. Istituita nel 1964 su iniziativa dell'Assemblea Generale delle Nazioni Unite, l'UNCTAD promuove il processo di integrazione dei Paesi in via di sviluppo nell'economia mondiale. L'Organizzazione ha sede a Ginevra e riunisce attualmente 194 Paesi.

Infine, in alcuni casi c'è anche una componente “emotiva” alla base del ritorno, ossia l'attaccamento degli imprenditori al territorio d'origine e la volontà di creare ricchezza in Italia. In ogni caso questi fattori stanno facendo sì che proprio l'Italia sia seconda solo agli USA nel mondo per numero di aziende rientrate dal '97 ad oggi: 121 contro le 326 americane. Seguono il Regno Unito (68) e la Germania (63) e complessivamente si arriva a quasi 730 casi in tutto in mondo. Numeri oggettivamente piccoli rispetto alla dimensione dei rispettivi settori manifatturieri, ma che dimostrano, anzi confermano, come sia possibile tornare a produrre nelle economie avanzate dopo aver delocalizzato in quelle in via di sviluppo.

Va precisato che i dati disponibili per l'Italia sono solo stime, elaborate tramite un lavoro di ricerca “sul campo”. Non c'è una statistica ufficiale istituzionale, a dimostrazione del fatto che come è mancata una strategia comune per la delocalizzazione, ora ne manca una per il rientro: anche il back-reshoring sta infatti avvenendo “a macchia di leopardo”.

Una situazione ben diversa rispetto a ciò che sta accadendo negli USA; dopo anni di delocalizzazione, anche le aziende statunitensi stanno tornando in patria, ma con un approccio più analitico e di sistema. Negli Stati Uniti la Reshoring Initiative è appoggiata direttamente da Obama; il Governo Statunitense in prima persona si è attivato dal 2012 per creare condizioni legislative e fiscali favorevoli al back-reshoring delle aziende americane.

In Italia, invece, nulla di simile è stato introdotto a livello istituzionale, con il risultato che il rientro sta avvenendo in maniera disordinata. Difatti, in molti casi il fenomeno ha assunto la forma del near-reshoring, che riguarda quelle aziende che abbandonano la produzione nel lontano Paese estero al fine di inserirsi in un altro mercato, solo più vicino alla madrepatria. Le motivazioni che spingono le aziende a scelte di questo tipo sono riconducibili alla volontà di trovare sistemi di tassazione più favorevoli e condizioni migliori dal punto di vista del supporto negli iter burocratici.

### 3. Implicazioni in termini di occupazione e di ineguaglianza salariale

La decisione delle imprese di spostare la produzione oltremare comporta un impatto non indifferente sul livello di occupazione di queste organizzazioni nel territorio di origine, e ci si può attendere effetti diversi per i lavoratori specializzati e per quelli non specializzati. Feenstra e Hanson (2001) sostengono con forza l'ipotesi dell'importanza del ruolo della delocalizzazione evidenziando che l'aumento del peso del commercio internazionale sul valore aggiunto, riflette una profonda rivoluzione dello scambio di fattori produttivi intermedi grazie ai fenomeni di production sharing e outsourcing. Processi di questo tipo agiscono sia sulla domanda di lavoro dei Paesi che utilizzano tali inputs, sia su quella degli Stati che li importano. Per questa ragione, lo scambio di fattori produttivi intermedi può avere un impatto sui salari e sull'occupazione molto più grande di quello determinato dal commercio dei beni di consumo finali. Le attività su cui si basa l'outsourcing sono quelle che richiedono una grande quantità di manodopera non specializzata, come l'assemblaggio delle componenti e altri incarichi ripetitivi. Lo spostamento di queste mansioni in altri Paesi riduce la domanda relativa di lavoratori non specializzati nel Paese sviluppato, come se fossero rimpiazzati da una produzione automatizzata. Ciò significa che l'outsourcing ha effetti qualitativamente simili nel ridurre la domanda relativa di lavoratori non specializzati all'interno dell'industria allo stesso modo in cui il cambiamento tecnologico implica la specializzazione produttiva. Vi sono diverse e importanti conseguenze, riconducibili a tre diversi approcci.

Il primo contributo è quello di Lawrence e Slaughter (1993), secondo cui i movimenti nei prezzi, dovuti alla competizione internazionale, non spiegano i corrispondenti movimenti nei salari. Detto ciò, se si considera che il processo produttivo include l'importazione di beni intermedi, è sensato confrontare i prezzi nazionali e quelli d'importazione all'interno di ogni industria. Ragionando in tali termini la contraddizione tra i movimenti dei prezzi e quelli dei salari relativi viene meno. In aggiunta, i fondamentali contributi di Krueger (1996) e Berman, Bound e Griliches (1994) sostengono la teoria dello *skill-biased technological change* (SBTC). Tale teoria afferma il primato del cambiamento tecnologico nel determinare la tendenza all'*upgrading* nelle qualifiche della manodopera manifatturiera. Verificata la prevalenza di un effetto di *up-skilling* all'interno dei settori industriali (effetto *within*), piuttosto che dovuto ai cambiamenti del peso relativo dei diversi settori industriali (effetto *between*), gli autori individuano nel cambiamento tecnologico, più specificamente nell'introduzione dei computers e delle ICT in genere, la causa principale

dell'aumento della domanda di lavoratori qualificati e dunque della divaricazione dei differenziali salariali negli USA.

Non a caso, l'aumento dell'attività di outsourcing nel corso del 1980 è stata in parte dovuta a miglioramenti nella tecnologia di comunicazione e la velocità con la quale la qualità e il design possono essere monitorati. Un buon esempio di questo è la “rivoluzione del retailing” che si è verificata durante il 1980, con lo sviluppo di discount stores su larga scala, come Wal-Mart e Target negli Stati Uniti. La capacità di questi punti vendita di offrire prezzi più bassi è dipesa da un esteso sistema di outsourcing in Paesi con bassi salari, da nuovi metodi di inventario e da una rapida comunicazione.

Date le difficoltà nell'ottenere misure accurate del fenomeno dell'outsourcing, non sorprende che i tentativi di misurare l'impatto del commercio sull'occupazione e sui salari dei lavoratori qualificati e non, abbiano portato a stime abbastanza modeste. Allo stesso tempo, i tentativi di misurare direttamente l'impatto delle tecnologie dell'informazione hanno condotto a risultati che possono spiegare solo una frazione dei cambiamenti. Non essendovi dunque, totale evidenza empirica del fenomeno in questo senso, l'unica conclusione possibile sembra essere che la tecnologia e il commercio sono spiegazioni parziali per crescenti disuguaglianze salariali.

Tuttavia, ci sono un certo numero di modelli che possono essere usati per esplorare l'impatto della globalizzazione sui salari. Un approccio, per esempio, è considerare come il lavoro, qualificato e non, sia utilizzato con diverse intensità lungo la catena del valore di un prodotto, come suggeriscono Feenstra e Hanson (1996). Essi svelano che l'outsourcing riduce la domanda relativa di lavoro non qualificato, e questo risultato si applica sia nel caso di un'economia più sviluppata che sta delocalizzando le attività di produzione, sia in quello di un'economia in via di sviluppo, che li sta ricevendo. La ragione di ciò, risiede nel fatto che le attività esternalizzate sono quelle ad intensità di lavoratori non specializzati rispetto a quelle fatte nell'economia sviluppata, ma richiedono alta intensità di lavoratori specializzati rispetto a quelle attività svolte nel Paese meno sviluppato. Lo spostamento di queste attività da uno Stato all'altro fa aumentare il livello medio di specializzazione della produzione in entrambe le posizioni.

Una seconda proposta è quella di Markusen e Venables (1995) che riconoscono alle multinazionali di scegliere la loro posizione di produzione, in un ambiente con alta e bassa manodopera qualificata in ogni Paese. Non solo, le multinazionali possono aumentare il divario salariale, tra lavoratori qualificati e non, nello Stato ad alto reddito e sotto alcune circostanze anche nel Paese a basso

reddito. Krugman e Venables (1995) analizzano un modello in cui il commercio di beni intermedi è sottoposto alle spese di trasporto. A livelli medi dei costi di trasporto (basso abbastanza da promuovere il commercio, ma abbastanza alto da evitare il fattore del livellamento prezzo), un reticolo centro-periferia emerge: Paesi nel nucleo avranno l'agglomerazione della fabbricazione tra loro, mentre quelli in periferia soffrono di una mancanza di industria e bassi salari. A livelli più bassi dei costi di trasporto, l'agglomerazione della produzione in settori chiave scompare, portando ad una diminuzione della disuguaglianza salariale tra regioni.

Il terzo approccio consiste invece nel combinare il commercio con esplicita considerazione del fattore mercato istituzionale in un Paese. Davis (1998) prende in considerazione le implicazioni della globalizzazione in un modello che paragona i salari flessibili americani con i salari fissi di Europa. Si scopre che l'impatto della globalizzazione è molto diverso se i salari sono uniformemente flessibili. In particolare, l'impatto più forte dei nuovi Paesi fornitori è dovuto alla disoccupazione in Europa quando i salari sono fissi, e non influenza i salari americani come accadrebbe se entrambe le regioni avessero salari flessibili. Per ragioni analoghe, l'impatto dei cambiamenti tecnologici dipende anche dal fattore prevalente nei mercati in ogni Paese, tenendo presente che l'impatto della globalizzazione non può essere valutato indipendentemente dalle condizioni dei partner commerciali di un Paese.

Quale dovrebbe essere la risposta politica alla crescente globalizzazione e al suo impatto sui lavoratori non qualificati? Per rispondere, vale la pena soffermarsi sul criterio di benessere alla base della concorrenza nelle importazioni e sulle leggi commerciali esistenti che sembrano agire sulla base di queste preoccupazioni. Max Corden (1974) ha definito tale criterio "funzione conservatrice del benessere sociale", in cui il reddito viene ridistribuito in modo che nessuno riscontri perdite da un'espansione del commercio. In questo senso, le politiche commerciali esistenti tentano di compensare coloro i quali sono stati danneggiati a causa di ampliamenti o cambiamenti nella configurazione degli scambi. Un esempio di questo criterio nell'odierno diritto commerciale è la "clausola di salvaguardia", o Sezione 201 della legge statunitense in materia commerciale, che rispecchia l'articolo XIX del General Agreement on Tariffs and Trade (GATT). L'intenzione originale dell'articolo era di offrire protezione per un limitato periodo di tempo alle industrie e ai lavoratori che hanno dovuto affrontare la competizione nelle importazioni, a causa della multilaterale riduzione delle tariffe imposta dal GATT. In seguito, il criterio fu allentato per includere alcune industrie alle prese con l'aumento delle importazioni, sia che queste fossero

dovute alla riduzione delle tariffe, sia che non lo fossero. Un altro esempio coerente con la “funzione conservatrice del benessere sociale” è il commercio di assistenza, che offre una compensazione speciale per i lavoratori che sono licenziati a causa della concorrenza nell’importazione. Se prendiamo in considerazione la maggiore integrazione dell’economia globale, potrebbe apparire logico che la “clausola di salvaguardia” necessiti un rafforzamento per garantire una migliore tutela degli individui colpiti. Eppure la preoccupazione per la variazione del reddito dovuta a fattori domestici non è nuova e l’entità delle perdite potenziali per la manodopera non qualificata nei Paesi industrializzati – nella misura in cui queste perdite sono la causa dell’aumento degli scambi e dell’esternalizzazione – è probabilmente inferiore oggi che in passato, durante la fase di liberalizzazione del commercio nell’ambito del GATT. Quello che sembra nuovo nel dibattito in corso è la preoccupazione per i lavoratori in Paesi stranieri, sia per quanto riguarda le loro condizioni di lavoro sia per i loro diritti. Un esempio è il Labor Side Agreement negoziato nell’ambito del North American Free Trade Agreement (NAFTA), e ratificato da Stati Uniti, Canada e Messico. L’accordo laterale del lavoro negoziato con il NAFTA non modifica le leggi sul lavoro esistenti in questi Stati, ma ha lo scopo di migliorare l’applicazione delle leggi che si occupano di salute e sicurezza, lavoro minorile e salari minimi. Se un Paese crede che un altro stia fallendo nel rafforzare le proprie leggi in queste aree, può denunciare la situazione alla North American Commission for Labor Cooperation, che include rappresentanti di ogni Stato, e che tenta di risolvere la controversia attraverso la consultazione e la cooperazione. Stone (1996) muove alcune critiche a tale organismo: le procedure di risoluzione delle controversie sono lente e includono le principali eccezioni che li rendono inefficaci. Per esempio, egli sostiene che il Side Agreement contiene “eccezioni che forniscono una giustificazione legale per quasi tutti i casi di mancata applicazione. In realtà, alla luce di queste grandi eccezioni, è difficile immaginare una situazione in cui si applicherebbero le procedure dell’accordo per ottenere l’attuazione della legge sul lavoro”. Altri autori sostengono che l’accordo ha creato una sede istituzionale in cui i sindacati e gli attivisti sindacali dei tre Paesi possono rafforzare la loro solidarietà.

La domanda sorge spontanea: può la politica commerciale svolgere un ruolo decisivo nella tutela degli interessi della manodopera straniera? Esistono alcuni esempi a riguardo. Anche prima del NAFTA, diverse leggi commerciali degli Stati Uniti concedevano al Ramo Esecutivo il potere di rifiutare privilegi commerciali provenienti da Paesi che non davano ai loro lavoratori i diritti

fondamentali, compreso il diritto di associazione<sup>13</sup>. Anche se esistono questi poteri per l'esecutivo, ci sono problemi con il loro utilizzo: in primo luogo, queste leggi sono troppo estese per consentire ad alcune aziende particolari di essere sanzionate. In secondo luogo, esse implicano un confronto tra le condizioni di lavoro standard negli Stati Uniti e quelle che si trovano all'estero e non è chiaro a chi spetti la decisione nel caso in cui le pratiche straniere risultino inadeguate. In sostanza quindi, si tratta di un giudizio difficile e carico di valori, in quanto comporta l'imposizione di preferenze nei confronti di un determinato Paese piuttosto che nei confronti di altri Paesi.

Non si deve dimenticare, inoltre, che la rapida mobilità del capitale dovuta alla globalizzazione ha cambiato le condizioni contrattuali di lavoro e capitale. La posizione del capitale è stata rafforzata in termini di ricerca di opportunità all'estero, mentre il lavoro è stato collocato in una posizione indebolita. Alcune dimostrazioni preliminari su questo aspetto sono fornite dagli studi di Slaughter (1997), i quali evidenziano come la globalizzazione abbia aumentato l'elasticità della domanda di lavoro in alcune industrie manifatturiere. Tale impatto della globalizzazione sulla modifica della posizione contrattuale del lavoro e del capitale determina conseguenze di vasta portata. Il calo del potere d'unione nel settore delle industrie interessate dal commercio internazionale può ben spiegare una parte della maggiore disuguaglianza salariale negli Stati Uniti. Il reddito dei lavoratori al netto delle imposte è anche influenzato dalla politica di governo, e Rodrik (1997) identifica un fondamentale dilemma politico, mostrando che la tassazione nei Paesi OCSE si è spostata dal capitale al lavoro. Tale esito è efficiente, dal momento che le perdite di portata lorda di tassare il capitale mobile sono alte, ma ha effetti distributivi che non possono essere ignorati. In conclusione, mentre la capacità di aumentare le entrate dalla tassazione del capitale è stata ridotta, è aumentata la necessità di aumentare le entrate per compensare i rischi esterni creati dalla concorrenza internazionale.

---

<sup>13</sup> Tra questi vi sono i Caraibi (1983), il Nicaragua, il Paraguay e la Romania.





#### 4. Conclusioni e prospettive future

La crescente integrazione commerciale ha portato con sé il processo di frammentazione internazionale della produzione, nella quale le attività di manifattura e fornitura di servizi svolte all'estero, si combinano con quelle realizzate a casa<sup>14</sup>. Tale osservazione di Feenstra riassume puntualmente l'oggetto di questo lavoro.

Il processo di globalizzazione in atto ha delineato un nuovo paradigma del commercio internazionale. L'unità di osservazione principale è la serie di mansioni in cui sono scomposti i cicli di produzione, alla ricerca di competenze e convenienze di costo. Siamo di fronte a ciò che Baldwin (2006) ha definito "commercio di mansioni" (*task trade*), nel senso che compiti e funzioni sono stati suddivisi ed eseguiti in differenti parti del mondo, sfruttando i flussi di informazioni e beni, coordinati attraverso le tecnologie dell'informazione e della comunicazione.

Apparentemente il commercio internazionale sembra non aver subito consistenti variazioni rispetto ai risultati ottenuti prima della liberalizzazione commerciale. In realtà, focalizzandosi sul commercio manifatturiero in termini di valore aggiunto delle merci scambiate, risulta evidente che il commercio mondiale è sottoposto ad un processo di integrazione senza precedenti. Le cause di ciò sono state individuate nei seguenti fattori: la caduta dei costi di trasporto internazionali, gli accordi di libero scambio, il grado di similitudine tra Paesi in termini di dimensioni economiche e la delocalizzazione produttiva.

La frammentazione internazionale è oramai un processo che ha assunto dimensioni rilevanti all'interno del quadro globale della produzione, soprattutto in riferimento alle grandi imprese. Le fasi produttive a minor valore aggiunto, generalmente quelle intensive in manodopera, vengono sempre più frequentemente delocalizzate in quelle aree del mondo che garantiscono bassi costi del lavoro. Il fine principale di questo tipo di frammentazione, dunque, è il contenimento dei costi di produzione e la ricerca di maggiori margini operativi.

Un'altra caratteristica rilevante degli scambi internazionali generati da frammentazione internazionale della produzione è che questi tendono ad attivare un flusso consistente di servizi. Infatti, il collegamento tra fasi della produzione che avvengono in Paesi diversi richiede l'impiego di servizi di trasporto, comunicazione e coordinamento. Non è casuale che gli scambi internazionali di servizi siano cresciuti a tassi sostenuti negli ultimi anni. Pertanto, nell'effettuare la

---

<sup>14</sup> "The rising integration has brought with it a disintegration of the production process, in which manufacturing or service activities done abroad are combined with those performed at home". (Feenstra, 1998)

frammentazione internazionale della produzione appaiono favoriti i Paesi in cui i servizi di questo genere sono ben sviluppati. Un altro risultato chiave evidenziato in questo lavoro riguarda il fatto che solo le imprese a più alta produttività intraprendono la strada della delocalizzazione internazionale<sup>15</sup>. Questo risultato sottolinea il fatto che la scelta di delocalizzare per diminuire i costi e aumentare la propria competitività nei mercati internazionali può avvenire solo se il background preesistente si fonda su basi solide e collaudate.

Successivamente si approfondiscono le tematiche riguardanti l'internazionalizzazione delle funzioni di approvvigionamento alla luce dei fenomeni di esternalizzazione che contraddistinguono la moderna impresa globale. L'analisi si è rivolta alla localizzazione all'estero dell'attività manifatturiera e dell'internazionalizzazione delle fonti di approvvigionamento perseguendo logiche di offshoring, che a loro volta si concretizzano mediante i processi di outsourcing e degli IDE verticali. Le costruzioni teoriche a sostegno dell'outsourcing sono individuate nella frammentazione della produzione e nei risultati empirici che confermano il cambiamento dell'economia globale.

Tuttavia, anche dopo i profondi sconvolgimenti determinati dall'offshoring, il back-reshoring testimonia una inversione di tendenza che ha assunto forme diverse, specialmente in Italia con il near-reshoring. Non è facile prevedere gli scenari futuri, in quanto manca una "regia" forte che sappia guidare le aziende che tornano affinché lo facciano nel modo giusto e con le giuste strategie. Ciò che più conta, date le circostanze, sono le politiche pubbliche: su questo piano l'Italia è ancora indietro, mentre altri Paesi come USA, Regno Unito e Francia si sono già mossi.

Bisogna capire che la priorità sta nel creare le condizioni che facilitino il produrre in Italia, non solo per chi torna ma anche per chi è sempre rimasto. Fatta questa premessa, nei prossimi anni è indubbio che assisteremo alla convivenza dei tre fenomeni (delocalizzazione, back-reshoring e near-reshoring) e che il rientro in patria riguarderà le produzioni di fascia medio-alta, per quanto detto in precedenza e perché l'azienda che fabbrica T-shirt da vendere al mercato a cinque euro non può avere interesse a tornare, le sarà sempre conveniente restare all'estero; ma questi prodotti, d'altra parte, non sono quelli per cui esiste differenza di valore legata alla nazione

---

<sup>15</sup> All'interno di questo gruppo, solo quelle più produttive hanno la capacità di investire direttamente attraverso gli IDE all'estero (nei settori ad alto valore aggiunto), mentre quelle meno produttive scelgono la via della subfornitura estera. Le imprese che osservano un basso livello di produttività, presumibilmente sono anche quelle che si trovano più in difficoltà nel competere con i nuovi concorrenti mondiali e non hanno la capacità di azzardare scelte di delocalizzazione improntate al miglioramento delle capacità operative.

d'origine. In definitiva, il fenomeno del back-reshoring potrà aumentare solo se si adotteranno le giuste politiche a livello nazionale.

Infine, un aspetto di cui necessariamente si deve tener conto riguarda gli effetti che questi fenomeni hanno sul mercato del lavoro. Le imprese multinazionali e quelle che esternalizzano parti della produzione in Paesi esteri traggono vantaggio dalle differenze di costo tra localizzazioni della produzione. La situazione è simile a quella descritta dai modelli di vantaggio comparato dove la produzione a livello di settore è determinata dalle differenze nei costi relativi tra Paesi. È perciò possibile prevedere conseguenze simili sul benessere, nel caso delle multinazionali e dell'outsourcing: rilocalizzare la produzione per trarre vantaggio dalle differenze di costo porta a guadagni complessivi dallo scambio, ma rischia di indurre effetti distributivi negativi per alcuni e positivi per altri. Gli effetti più visibili si verificano nel breve periodo, quando alcune imprese aumentano l'occupazione, mentre altre la riducono in risposta ad un aumento della globalizzazione. Quando si verifica tale fenomeno, si generano costi significativi per i lavoratori danneggiati.

La miglior risposta politica a questo serio problema è fornire una rete di sicurezza adeguata a coloro che si trovano involontariamente disoccupati. Le politiche che impediscono alle imprese di rilocalizzare la produzione e sfruttare le differenze di costo possono evitare questi costi di breve periodo che alcuni subiscono, ma impediscono anche l'accumulo di guadagni di lungo periodo per l'economia nel suo complesso. Politiche di questo tipo, sono la logica conseguenza delle trasformazioni in atto nell'economia globale, in cui le imprese espandono le loro attività produttive e allestiscono il palcoscenico per gli scambi commerciali negli anni a venire.



## BIBLIOGRAFIA

Baier S. and Bergstrand J.H. (1997), *The Growth of World Trade: Tariffs, Transport Costs, and Intermediate Goods*, University of Notre Dame

Baldwin R. (2006), *Globalisation: The great unbundling(s)* Prime Minister's Office, Economic Council of Finland

Berman E., Bound J. and Griliches Z. (1994), "Changes in the Demand for Skilled Labour within US Manufacturing: Evidence from the Annual Survey of Manufactures", *Quarterly Journal of Economics*

Corden M. (1974), *Trade policy and economic welfare*, Clarendon Press

Davis D.R. (1998), "Does European Unemployment Prop up American Wages?", *American Economic Review*

Deardorff A.V. (2001), "Fragmentation in Simple Trade Models", *North American Journal of Economics and Finance*

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

Feenstra R.C. and Hanson G.H. (1996), *Foreign Investment, Outsourcing and Relative Wages*, in Feenstra R., Grossman G. and Irwin D. eds., *Political Economy of Trade Policy: Essay in Honor of Jagdish Bhagwati*, MIT Press: Cambridge

Feenstra R.C. e Hanson G.H. (2001), *Global Production Sharing and Rising Inequality: A Survey of Trade and Wages*, Working Paper

Grandinetti R. e Rullani E. (1996), *Impresa transnazionale e l'economia globale*, Carocci

Grossman G. and Helpman E. (2005), "Outsourcing in a global economy", *Review of Economic Studies*

Grossman G. M. and Rossi Hansberg E. (2006), *The rise of offshoring: it's not wine for cloth anymore*, Proceedings

Helpman E. and Krugman P.R. (1985), *Market Structure and Foreign Trade: Increasing Returns, Imperfect Competition, and the International Economy*, MIT Press

Helpman E. (1987), “Imperfect Competition and International Trade: Evidence from Fourteen Industrial Countries”, *Journal of the Japanese and International Economics*

Hummels D., Rapoport D. and Yi K. (1997), *Globalization and the Changing Nature of World Trade*, University of Chicago, Federal Reserve Bank of New York and Rice University

Krueger A.B. (1996), *International Labour Standards and Trade*, Annual World Bank Conference on Development Economics

Krugman P., and Venables A.J. (1995), “Globalization and the Inequality of Nations”, *Quarterly Journal of Economics*

Krugman P.R., Obstfeld M. and Melitz M. J. (2012), *Economia Internazionale 1, Teoria e politica del commercio internazionale*, Pearson

Lawrence R. (1994), *Trade, Multinational, and Labour*, NBER Working Paper no. 4836

Lawrence R.Z. and Slaughter M.J. (1993), *International Trade and American Wages in the 1980s: Giant Sucking Sound or Small Hiccup?*, Brookings Papers on Economic Activity: Microeconomics

Markusen J.R. and Venables A.J. (1995), *Multinational Firms and The New Trade Theory*, NBER Working Paper no. 5036

Netti E. (2016), “Italia in prima linea nel «reshoring»”, *Il Sole 24 Ore*, edizione del 16 maggio 2016

Rodrik D. (1997), *Has Globalization gone too far?*, Peterson Institute

Slughter M.J. (1997), *International Trade and Labour Demand Elasticities*, NBER Discussion Paper no. 6262

Stone K.V.W. (1996), *Labour in the Global Economy: Four Approaches to Transnational Labour Regulation*, in Bratton W., McCahery J., Piciotto S., and Scott C. eds., *International Regulatory*

*Competition and Coordination: Perspective on Economic Regulation in Europe and the United States*, Oxford University Press

Tisdale S. (1994), "Shoe and Tell", *The New Republic*

Yeats A. (2001), *Fragmentation: New Production Patterns in the World Economy*, Oxford University Press