

Delocalizzazione internazionale e domanda di trasporto nei sistemi produttivi locali del *Made in Italy*

Giancarlo Corò e Mario Volpe

(Dipartimento di Scienze Economiche, Università Ca' Foscari di Venezia)

1. Frammentazione internazionale e nuove economie di localizzazione

L'impatto del sistema dei trasporti sui processi di apertura e specializzazione internazionale è un tema molto noto nell'ambito degli studi sul *trade*. I costi di trasporto equivalgono, infatti, a barriere tariffarie che limitano lo scambio. La loro riduzione, allora, contribuisce ad aumentare la *commerciabilità* dei beni e dei servizi, spingendo i sistemi economici ad accrescere la divisione del lavoro basata sui rispettivi vantaggi comparati. L'aspetto che, tuttavia, non sembra essere stato finora adeguatamente considerato è il cambiamento nelle caratteristiche della domanda di trasporto in conseguenza dei processi di *frammentazione internazionale* della produzione (IFP). Con tale concetto si intende il fenomeno di scomposizione tecnica e organizzativa dei cicli produttivi e la conseguente differenziazione spaziale (internazionale) nella localizzazione delle distinte fasi del processo industriale (Arndt, Kierzkowsky 2001; Zysman, Schwartz 1998). Il fenomeno della IFP è cresciuto in misura consistente negli ultimi anni sotto l'impulso di innovazioni che sono avanzate su più frontiere tecnologiche, in particolare nell'automazione, nell'Ict e nella logistica. Tale fenomeno è stato inoltre facilitato dalla progressiva riduzione delle barriere tariffarie e non tariffarie al libero scambio di beni, servizi e risorse, nonché dallo sviluppo di istituzioni di tutela della proprietà intellettuale. Quest'ultimo aspetto rappresenta un fattore molto importante nel comprendere la tendenza verso processi di *outsourcing* internazionale e di de-verticalizzazione dei cicli produttivi che ha contraddistinto molte filiere industriali. Infatti, nonostante fenomeni di concentrazione proprietaria si siano manifestati in diversi settori, l'affermazione di veri e propri "mercati internazionali delle tecnologie" riduce l'esigenza di recuperare all'interno delle singole organizzazioni produttive le economie di scala connesse alla produzione di conoscenza, creando così uno spazio interessante per la diffusione dell'innovazione all'interno di sistemi decentrati di divisione del lavoro (Arora, Fosfuri, Gambardella 2001). In questo modo, la scomposizione in fasi distinte dei processi produttivi genera conseguenze anche sulle forme di mercato, favorendo lo sviluppo di reti di fornitura internazionale in cui i sistemi locali di PMI possono svolgere un ruolo importante.

Nell'ambito degli studi sul *trade* l'approccio IFP porta alcune implicazioni di teoria e politica economica. Alla tradizionale specializzazione internazionale basata sui vantaggi comparati inter-industriali, l'IFP aggiunge e sovrappone una specializzazione di tipo intra-industriale, che si manifesta nella crescita del commercio di componenti, semilavorati e prodotti di diversa fascia di mercato appartenenti allo stesso settore. Il posizionamento internazionale dei diversi sistemi economici tende così ad essere deciso non solamente sulla base dei *settori* presenti sul territorio bensì anche su quella delle *fasce* di prodotto e, soprattutto, delle *funzioni produttive* presidiate localmente. In particolare, diventa importante distinguere le attività di progettazione e governo dei cicli produttivi da quelle direttamente manifatturiere. Questo tema riveste un significato particolare per l'economia italiana, a causa della "anomala" incidenza – rispetto agli altri paesi industriali avanzati – di produzioni ad elevata intensità di lavoro, e perciò più esposte alla concorrenza delle economie emergenti. Senza volere trascurare questo limite strutturale, la prospettiva dell'IFP consente tuttavia di vedere un'evoluzione possibile dell'economia italiana anche all'interno delle specializzazioni esistenti, sia pure spingendo per una forte qualificazione delle produzioni e, soprattutto, incentivando la crescita di nuove funzioni cognitive e di attività strategiche nel governo di reti internazionali di fornitura (Rullani 2004).

In questo *paper* intendiamo allora analizzare le implicazioni dei processi di IFP per le principali filiere del *Made in Italy*. In particolare, abbiamo cercato di prestare attenzione alla crescente proiezione internazionale delle reti di fornitura, fenomeno che nel linguaggio corrente passa sempre

più spesso sotto il termine di *delocalizzazione*. Dal punto di vista teorico assunto in questo *paper*, il fenomeno della delocalizzazione non è che l'altra faccia del processo di evoluzione e riposizionamento internazionale dell'economia. Un fenomeno, inoltre, che comporta la crescita e il cambiamento dei servizi di trasporto e logistica, che in questa chiave diventano sempre più funzioni strategiche per il governo e l'integrazione delle reti produttive internazionali.

2. Le Pmi nei processi di frammentazione internazionale della produzione

Com'è noto, lo sviluppo dei distretti industriali, dei *cluster* produttivi e delle reti localizzate di PMI, costituisce un elemento importante per la tenuta competitiva e il posizionamento internazionale del sistema produttivo italiano. Oltre ad una generale rilevanza economica, è la specificità dei processi di apertura internazionale a rendere l'organizzazione locale della produzione un dato saliente per l'analisi. Questo vale innanzitutto per l'apertura commerciale. Sono infatti diverse le analisi che hanno confermato l'alta propensione all'export dei distretti industriali (Quadro-Curzio, Fortis 2000 e 2002; Signorini 2000 e 2003). E anche se negli ultimi anni si sono manifestati sul fronte dell'export evidenti segnali di difficoltà, la formula distrettuale sembra, in realtà, rappresentare ancora una importante risorsa dell'economia italiana sia in termini di dinamica occupazionale, sia per assicurare vantaggi comparati nel commercio internazionale.

L'aspetto sul quale è tuttavia utile soffermarsi in questa sede riguarda le specifiche modalità con le quali i sistemi di PMI organizzano la propria presenza produttiva all'estero. La nostra ipotesi di lavoro è che le PMI insediate nei distretti industriali organizzino la propria attività internazionale sul modello della propria rete di relazioni locali: nel processo di apertura viene dunque riflessa non solo la tecnologia produttiva ma l'organizzazione sociale della produzione e la conseguente divisione del lavoro (Corò, Rullani 1998; Corò, Grandinetti 1999).

La letteratura economica sui processi di internazionalizzazione produttiva si è invece occupata prevalentemente del modello multinazionale, assumendo perciò come principale oggetto di indagine le grandi imprese verticalmente integrate: l'internazionalizzazione della produzione è, in questa prospettiva, una estensione all'estero dei confini proprietari dell'impresa. Di conseguenza, lo strumento che consente all'impresa di estendere il proprio controllo sulle attività produttive localizzate all'estero è quello degli investimenti diretti esteri (Ide) che, com'è noto, si esprime sia attraverso la creazione di nuovi impianti produttivi (*green field*), sia attraverso acquisizioni di partecipazioni (di controllo o di minoranza) al capitale dell'impresa estera. L'intensità della presenza multinazionale è dunque misurabile attraverso l'entità dei flussi di investimento diretto all'estero, oppure da altre variabili collegate a questa misura, come ad esempio il fatturato o l'occupazione delle consociate estere nei singoli paesi.

La nostra ipotesi è che basare l'analisi della proiezione internazionale dell'economia italiana sulla sola dimensione multinazionale sia riduttivo, in quanto l'informazione relativa agli Ide fornisce una misura che non considera forme diverse di integrazione internazionale, come quelle costituite da accordi di fornitura, *joint venture*, relazione di traffico di perfezionamento e in generale, le operazioni di tipo *non-equity*.

In realtà, anche l'analisi della proiezione multinazionale dell'economia italiana consente di cogliere, attraverso l'analisi dei dati più recenti (Ice-Reprint 2003), alcuni interessanti elementi di cambiamento, in particolare il ri-orientamento geografico delle relazioni produttive e di mercato, con una crescita consistente dell'area dell'Europa dell'Est e dell'Asia (soprattutto Cina e India). Tuttavia, è facile osservare come le misure del fenomeno multinazionale siano costruite sulla logica della grande impresa e dei settori *scale intensive*, e costituiscano perciò uno strumento insufficiente per cogliere le specificità della struttura e della geografia industriale italiana. Anche una superficiale analisi della geografia degli Ide (sia in entrata che in uscita) mostra come le regioni con maggiore grado di multinazionalizzazione siano quelle contraddistinte da una struttura industriale in cui sono più presenti settori ad intensità di scala (automotive, chimica, siderurgia), come Piemonte e Lombardia. Per contro, regioni come Veneto, Emilia Romagna e Marche, risultano molto meno aperte alle relazioni di internazionalizzazione produttiva, nonostante negli ultimi anni siano arrivati

forti segnali di movimento, soprattutto in direzione dell'Europa centro-orientale. D'altro canto, come avremo modo di osservare più avanti, anche all'interno di regioni come il Piemonte e la Lombardia, insistono sistemi produttivi locali nei quali operano PMI molto dinamiche in termini di apertura internazionale, che una lettura esclusivamente basata sugli Ide non consentirebbe di cogliere. A tale lettura consegue perciò anche il riconoscimento di esigenze diverse in ordine al sostegno di processi di innovazione e integrazione internazionale.

Il tentativo di costruire indicatori alternativi di misura del grado di integrazione internazionale non è certo privo di difficoltà (Corò e Volpe 2003). D'altro canto, rispetto all'ampia letteratura sulle strategie multinazionali, l'analisi dei processi di apertura internazionale delle PMI conta su un numero assai più limitato di studi. In realtà, la scarsa considerazione finora riservata ai processi di internazionalizzazione delle imprese minori è dovuta anche alla difficoltà – di ordine sia teorico che empirico – di misurare in modo adeguato le forme emergenti di divisione internazionale del lavoro basate su rapporti di cooperazione e comunicazione piuttosto che sui diritti di proprietà.

Tuttavia, alcune soluzioni metodologiche risultano possibili. Seguendo il filone dell'IFP la nostra ipotesi di base è che i flussi di interscambio commerciale, opportunamente suddivisi per attività all'interno delle diverse filiere industriali, possano riflettere specifiche forme di integrazione produttiva. Le condizioni sotto le quali questa ipotesi può essere testata è che, se esiste una forte correlazione tra le serie storiche delle esportazioni e delle importazioni di due sistemi produttivi, possiamo dedurre che il ruolo di tali flussi vada oltre la funzione commerciale, mettendo invece in evidenza lo scambio di *input* produttivi. In particolare, la correlazione può essere il segnale di esportazioni finalizzate a ottenere una trasformazione di prodotti intermedi, che vengono poi re-importati nella base domestica oppure esportati direttamente dall'area di ultima lavorazione. In questo modo, quello che appare come misura di interscambio commerciale è in realtà un processo di *outsourcing* internazionale di specifiche fasi di produzione.

La situazione appena descritta potrebbe venire studiata analizzando il "traffico di perfezionamento passivo" (Tpp). Com'è noto, tale processo è costituito da esportazioni temporanee e re-importazioni sotto regime doganale speciale. Tuttavia, per diverse ragioni questa fonte informativa consente di cogliere solo una parte, tendenzialmente sempre meno rilevante, dei processi di decentramento internazionale della produzione. Lo strumento del Tpp viene infatti utilizzato solo all'interno di processi di integrazione verticale della stessa impresa e non può comprendere i processi di triangolazione che, invece, sono tipici delle relazioni di fornitura distrettuale. In secondo luogo, l'utilizzo del Tpp e le relative statistiche amministrative sono legate ad un regime tariffario che sta rapidamente cambiando, soprattutto in relazione ai processi di allargamento dell'UE. L'evidenza empirica mostra, infatti, una diminuzione della rilevanza di questo strumento a fronte della crescente importanza della delocalizzazione produttiva (Graziani 2001; Schiattarella 2002, Baldone, Sdogati e Tajoli 2002). Possiamo comunque cercare di recuperare il modello del Tpp superandone i limiti concettuali e statistici. In particolare, se le importazioni di prodotti relativi alle fasi più avanzate del ciclo produttivo sono statisticamente spiegate dalle esportazioni di un prodotto relativo ad una fase precedente del ciclo tecnico, siamo in presenza di *integrazione verticale*; se invece le importazioni non sono associate a corrispondenti esportazioni della fase a monte, siamo allora in presenza di un processo di *integrazione orizzontale*. In questo secondo caso, infatti, il distretto acquisisce beni finali e intermedi da sistemi produttivi esteri, senza una fornitura di input produttivi. L'importazione di beni industriali nei sistemi produttivi locali specializzati nella produzione di questi stessi beni, riduce la probabilità che si tratti di importazioni destinate direttamente alla domanda finale.

3. Tendenze nell'apertura internazionale dell'economia italiana e processi di integrazione produttiva

A partire dalla seconda metà degli anni '90 l'industria italiana ha messo in luce alcuni rilevati mutamenti nell'orientamento geografico e nella specializzazione settoriale dell'interscambio. In particolare:

- a) l'Europa nel suo complesso rimane l'area di gran lunga prevalente per l'interscambio; tuttavia, si modifica in modo significativo l'asse interno delle relazioni, con una netta rotazione verso est dei processi di integrazione commerciale e produttiva;
- b) la perdita di peso di Eurolandia nella composizione geografica dell'export è controbilanciata dalla crescita dei mercati dell'Europa centro-orientale. È importante osservare che, oltre alle esportazioni, la crescita degli scambi economici con quest'area riguarda ancora di più le importazioni: questo fenomeno segnala chiaramente l'attivazione di processi di integrazione produttiva;
- c) nel corso del periodo considerato il *Made in Italy* in generale ha sviluppato volumi crescenti di scambio con l'Asia orientale, in particolare con la Cina. Anche in questo caso, più delle esportazioni sono cresciute le importazioni, a conferma che, come per l'Europa orientale, lo sviluppo delle relazioni commerciali è l'espressione di un processo di integrazione internazionale delle reti produttive.

Il tema sul quale è ora utile ragionare diventa, quindi, quello dell'internazionalizzazione produttiva. In termini operativi, il primo passo dell'analisi è considerare le diverse fasi tecniche nelle quali si articolano le filiere produttive rilevanti, approfondendo l'organizzazione dei processi industriali. In questo lavoro sono state considerate tre importanti filiere manifatturiere del *Made in Italy*, quali il Tessile e Abbigliamento, la filiera Pelli-Cuoio e Calzature, l'industria dei Mobili in legno. Queste filiere sono concentrate in specifici sistemi produttivi locali (SPL) che, nel corso degli anni '90, hanno intrapreso una estensione internazionale della loro catena di fornitura. Le aree geo-economiche di riferimento sono quelle con le quali si è osservata, a partire dalla seconda metà degli anni '90, una crescita rilevante di relazioni economiche che è possibile misurare e qualificare con specifici indicatori di intensità degli scambi inter- e intra-industriali (Corò, Volpe 2004). Tali aree sono quelle dei paesi dell'Europa Centro-orientale, il Bacino del Mediterraneo (Turchia e Paesi della fascia settentrionale dell'Africa), nonché la Cina e l'India. Mentre nei confronti delle prime due aree l'integrazione rilevata per le tre filiere del *Made in Italy* è di tipo verticale, nei confronti della terza tende invece a prevalere un'integrazione di tipo orizzontale. In tutte e tre le aree si manifesta, inoltre, una significativa integrazione di tipo intersettoriale che riguarda i beni di capitale (meccanica strumentale). Nella organizzazione produttiva dei distretti la componente dei beni strumentali ha sempre giocato un ruolo fondamentale. Molta innovazione è di fatto avvenuta tramite relazioni locali inter-industriali istituite fra produttori di beni finali e produttori di macchine dedicate. La nostra ipotesi, suffragata dall'evidenza empirica, è che tale interdipendenza si sviluppi anche a livello internazionale. Ciò conferma l'ipotesi che i distretti del *Made in Italy* stiano attraversando una fase di forte evoluzione, con una crescita di nuove funzioni all'interno della stessa filiera, il ridimensionamento del tradizionale presidio manifatturiero e lo sviluppo della produzione nel campo dei beni strumentali.

4. Una misura del grado di delocalizzazione internazionale della produzione

Tenendo conto di quanto abbiamo fin qui sostenuto, possiamo a questo punto proporre la costruzione di un indicatore in grado di misurare il numero di lavoratori che a livello internazionale sono direttamente o indirettamente collegati alle filiere del *Made in Italy*.

L'indicatore è costruito valutando la dimensione dell'integrazione produttiva a seconda che il processo sia di tipo verticale oppure orizzontale. Nel primo caso, la misura della delocalizzazione corrisponde alla differenza tra i valori di importazioni e di esportazioni, nell'ipotesi che nel flusso in entrata del bene a valle sia già compreso il valore del flusso in uscita degli input a monte. Nel secondo caso, la misura dell'integrazione corrisponde alla variazione del volume delle importazioni rispetto al valore del periodo assunto come iniziale. Dividendo il valore economico della produzione all'estero con la produttività media per settore e area geografica, diventa dunque possibile calcolare il numero di addetti equivalenti.

In termini analitici l'indicatore assume, per ogni filiera ϕ del sistema locale L , la seguente forma:

$$\phi_L \text{AdE}_t = \sum_i [\sum_k (\phi_L \text{Mv}_{i(k+1)(t+lag)} - \phi_L \text{Xv}_{ikt}) / \phi \Pi_{ikt}] + \sum_j [\sum_k (\phi_L \text{Mo}_{jkt} - \phi_L \text{Mo}_{jk(t_0)}) / \phi \Pi_{jkt}]$$

dove:

$\text{Mv}_{(k+1)}$ = Import collegato a integrazione verticale (fase a valle della filiera ϕ)

Xv_k = Export collegato a integrazione verticale (fase a monte della filiera ϕ)

Mo = Import collegato a integrazione orizzontale

Π = Produttività (Fatturato/addetti)

ϕ = Filiera considerata

k = fase tecnica della filiera

$L \in$ Insieme dei SPL specializzati per ogni filiera ϕ (distretti)

$i \in$ Insieme delle aree-paese coinvolte nei processi di integrazione verticale

$j \in$ Insieme delle aree-paese coinvolte nei processi di integrazione orizzontale

t = periodo temporale considerato

lag = intervallo temporale necessario a processare i beni all'estero

(t_0) = periodo base (inizio processo di integrazione)

Il valore nazionale di addetti equivalenti per filiera sarà perciò:

$$\phi_N \text{AdE}_t = \sum_L \phi_L \text{AdE}_t$$

In questa prima analisi il numero L di SPL è costruito sulla base di una selezione, per ogni filiera ϕ , delle province italiane che superano valori stabiliti nei quozienti di localizzazione e nel numero assoluto degli addetti. La misura degli addetti esteri indotti a livello nazionale si riferisce perciò alla somma per ogni filiera dei valori ottenuti solamente nei distretti specializzati. Come si è già ricordato, in questo modo si riduce la probabilità che i flussi di importazione (specie quelli relativi ai processi di integrazione “orizzontale”) siano attribuibili a interscambio commerciale *non* direttamente governato dalle imprese locali.

5. La delocalizzazione internazionale nei distretti italiani: rilevanza, impatti economici e implicazioni per il sistema dei trasporti

L'evidenza empirica dell'analisi condotta sulla base dell'indicatore sugli addetti esteri indotti fornisce risultati di un certo interesse. Dati i limiti di spazio qui a disposizione, ci limitiamo ad elencare alcuni elementi salienti che emergono dall'analisi, rinviando ad altri lavori per una più precisa e articolata verifica dei dati (Corò Volpe 2004). Considerando l'insieme dei risultati ottenuti possiamo comunque osservare:

- la rilevanza dell'occupazione estera generata dalle filiere del *Made in Italy*, superiore di 2-tre volte il valore misurato tramite occupati nelle filiali estere delle multinazionali italiane;
- la continuità della crescita del fenomeno per tutto il periodo considerato (1998-2001-2003);
- l'importanza per tutte le filiere dei processi di integrazione produttiva con l'Europa centro-orientale, che prevale nettamente nei confronti delle altre aree e non sembra risentire di effetti di sostituzione conseguenti alla crescita delle importazioni da Cina e India;
- la non omogeneità dei processi di integrazione internazionale tra SPL, dove spiccano nettamente i distretti più consolidati dell'Italia settentrionale (soprattutto di Veneto e Lombardia) mentre nell'area meridionale si presentano, al contrario, livelli di integrazione mediamente inferiori;
- anche dall'osservazione precedente si delinea un'associazione significativa tra livelli di integrazione internazionale, tassi di occupazione e produttività del lavoro;
- emerge, tuttavia, anche un secondo asse di differenziazione, riconducibile alle diverse caratteristiche tecniche del ciclo produttivo: all'interno di ogni filiera (soprattutto nel calzaturiero e nel mobile) la delocalizzazione è stata significativamente più forte nei SPL contraddistinti da

processi di natura industriale, mentre è contenuta in presenza di lavorazioni di tipo artigianale o di produzioni con più elevati valori medi unitari.

Il fenomeno della delocalizzazione internazionale ha dunque natura composita e sono perciò da escludere giudizi troppo sintetici. In questa prospettiva, va riconosciuto che attraverso il modello di analisi qui proposto diventa possibile confrontare le diverse realtà produttive locali, riconoscerne le specificità e valutarne, assieme ad altri indicatori economici, le esigenze di riposizionamento competitivo. E' inoltre da sottolineare come dalla nostra analisi il fenomeno della delocalizzazione internazionale risulti più rilevante di quanto solitamente considerato: da qui sorge la domanda più immediata ai fini della politica economica, e cioè sulla sostenibilità di tali processi per lo sviluppo locale e, in particolare, negli equilibri sul mercato del lavoro. Per quanto ancora in versione non definitiva, le evidenze empiriche che possiamo ricavare dalla nostra analisi risultano in linea con la maggior parte della letteratura economica specializzata (Barba Navaretti, Castellani 2002). Nei SPL più aperti anche dal punto di vista delle reti di fornitura, la perdita occupazionale nel settore è stata generalmente più contenuta di quanto avvenuto nelle aree che, invece, non hanno attivato processi di internazionalizzazione della produzione. Inoltre, come è stato documentato anche in altri lavori (Rossetti, Schiattarella 2003), l'integrazione produttiva internazionale appare associata ad una maggiore domanda di lavoro qualificato e alla crescita dell'occupazione nei servizi, sia alle imprese che alla persona. Un'ulteriore considerazione riguarda le relazioni fra delocalizzazione e sviluppo dell'export collegato alla meccanica specializzata, che costituisce una interessante evoluzione tecnologica dei SPL del *Made in Italy*. Il cambiamento nella specializzazione del commercio sembra inoltre riguardare anche il posizionamento strategico dei prodotti soggetti a riorganizzazione internazionale. I limiti delle fonti statistiche non consentono, purtroppo, di misurare, a livello di sistema locale, il posizionamento qualitativo per fasce di prezzo sui diversi mercati. Tuttavia, le tendenze riscontrabili a livello regionale segnalano in questa direzione qualche elemento di preoccupazione, poiché si mostra come la delocalizzazione sia maggiormente associata ad una strategia di costo, con la conseguenza di rendere i prodotti più esposti alla concorrenza delle economie emergenti, in particolare dell'Asia orientale. Tenendo conto anche di quest'ultima osservazione, possiamo concludere che la crescita di competitività delle filiere del *Made in Italy* dipenderà anche dalla capacità di *qualificare* le nuove reti internazionali di divisione del lavoro. Tale crescita di qualità comporta investimenti sia nella base domestica come nei territori con i quali si sono sviluppate relazioni di interdipendenza produttiva.

Dalla nostra analisi emerge anche il ruolo strategico del sistema dei trasporti all'interno della nuova organizzazione logistica della produzione. Risulta, infatti, sempre più evidente una domanda di collegamenti internazionali specializzati, a livello di distretto, per integrare la produzione decentrata. Il nostro modello, sia pure in forme ancora grezze, tenta di costruire una misura dei valori della produzione internazionale attivata da ogni distretto, precisando le tendenze nelle direzioni geografiche e nelle caratteristiche delle relazioni di trasporto. I diversi modelli di integrazione produttiva stabiliti con le diverse aree geo-economiche, esprimono chiaramente anche una diversa tipologia di domanda: da un lato flussi bilanciati e sincronizzati con la produzione industriale nell'integrazione verticale con l'Europa centro-orientale; dall'altro collegamenti più squilibrati nella stessa direzione ma anche programmabili per gestire i flussi di "commercializzato" con l'Asia. In entrambi i casi, inoltre, sono da considerare le implicazioni logistiche relativamente a due fenomeni che stanno crescendo di importanza, anche se la nostra ricerca fornisce a tale proposito solo primi indizi: da un lato la crescita dei flussi di export di beni di investimento verso le aree della delocalizzazione, i quali richiedono una logistica più complessa, che riguarda non solo il trasporto del bene ma sempre più i ricambi, i servizi e le informazioni tecniche; dall'altro la crescita di mercati locali dell'output e lo sviluppo di operazioni estero-su-estero, che richiede una maggiore capacità nell'organizzazione di reti logistiche estese. In definitiva, la sostenibilità dei processi di riposizionamento che l'economia italiana sta attraversando dipendono anche dalla capacità di risposta del sistema dei trasporti e della logistica alle nuove domande di relazioni produttive internazionali che le imprese stanno esprimendo.

Riferimenti bibliografici:

- Arndt S.W., Kierzkowsky H (eds.), 2001, *Fragmentation. New Production Patterns in the World Economy*, Oxford, Oxford University Press
- Arora A., Fosfuri A., Gambardella A., 2001, *Markets for Tecnology: The Economics of Innovation and Corporate Strategy*, Boston, MIT Press
- Baldone S., Sdogati F., Tavoli L., 2002, “La posizione dell’Italia nella frammentazione internazionale dei processi produttivi”, in Ice-Istat, *L’Italia nell’economia internazionale 2001*, Roma
- Barba Navaretti G., Castellani D., 2002, *Does investing abroad affect performance at home? Comparing Italian multinational and national enterprises*, Milano, Working paper Centro Studi Luca D’Agliano
- Corò G., Grandinetti R., 1999, “Strategie di delocalizzazione e processi evolutivi nei distretti industriali italiani”, in *L’industria. Rivista di economia e politica industriale*, n. 4
- Corò G., Rullani E. (eds.), 1998, *Percorsi locali di internazionalizzazione*, Milano, Franco Angeli
- Corò G., Volpe M., 2003, “Frammentazione produttiva e integrazione internazionale nei sistemi di piccola e media impresa”, *Economia e società regionale*, 1
- Corò G., Volpe M., 2004, “Nuove forme di integrazione internazionale della produzione: un’analisi economico-industriale per le filiere del Made in Italy”, in Rossi A., *La governance dell’internazionalizzazione produttiva*, Roma, Quaderni Formez
- Graziani G., 2001, “International Subcontracting in the Textile and Clothing Industry”, in Arndt S.W., Kierzkowsky H (eds.), 2001, *Fragmentation. New Production Patterns in the World Economy*, Oxford, Oxford University Press
- Ice-Istat, 2002, *L’Italia nell’economia internazionale. Rapporto 2001*, Roma
- Quadrio Curzio A., Fortis M. (eds.), 2000, *Il Made in Italy oltre il 2000*, Bologna, Il Mulino
- Quadrio Curzio A., Fortis M. (eds.), 2002, *Complessità e Distretti industriali*, Bologna, Il Mulino
- Rossetti S., Schiattarella R., 2003, “Un approccio di sistema all’analisi della delocalizzazione internazionale. Uno studio per il settore del made in Italy”, in Acocella N., Sonnino E., (a cura di), *Movimenti di persone e movimenti di capitale in Europa*, Bologna, Il Mulino
- Rullani E., 2004, *La fabbrica dell’immateriale*, Roma Carocci
- Schiattarella R., 1999, “La delocalizzazione internazionale: problemi di definizione e misurazione. Un’analisi per il settore del *Made in Italy*”, in *Economia e politica industriale*, n. 103
- Schiattarella R., 2002, “Gli effetti della delocalizzazione internazionale nei Paesi Terzi Mediterranei. Un’analisi per il comparto del made in Italy”, *Argomenti*, 6
- Signorini L.F. (eds.), 2000, *Lo sviluppo locale. Un’indagine della Banca d’Italia sui distretti industriali*, Roma, Donzelli
- Signorini L.F. (eds.), 2003, *Economie locali, modelli di agglomerazione e apertura internazionale*, Università di Bologna – Centro Studi Banca d’Italia
- Zysman J., Schwartz A. (eds.), 1998, *Enlarging Europe: the Industrial foundations of a new political reality*, Berkeley, University of California Press