

La mobilità internazionale dei fattori

Finora ci siamo occupati esclusivamente di *commercio* internazionale: abbiamo analizzato le cause e gli effetti dello scambio internazionale di beni e servizi. Ma questa non è l'unica forma di integrazione internazionale. In questo capitolo ci occuperemo di un'altra forma di integrazione: i movimenti internazionali dei fattori di produzione, o **mobilità dei fattori**. Tale mobilità comprende le **migrazioni** della forza lavoro, i trasferimenti internazionali di capitali attuati attraverso prestiti e la sottile rete di connessioni stabilita dalla formazione di imprese multinazionali.

I principi che regolano la mobilità internazionale dei fattori non sono diversi, nei loro caratteri essenziali, da quelli che regolano il commercio di beni. I prestiti internazionali di capitale e le migrazioni internazionali del lavoro possono essere analizzati, sia nelle cause che negli effetti, allo stesso modo degli scambi di beni studiati nei Capitoli 3-5. Il ruolo delle imprese multinazionali può essere compreso estendendo alcuni dei concetti introdotti nel Capitolo 6. Dunque, l'analisi della mobilità dei fattori non richiede mutamenti radicali rispetto a quella dello scambio di beni e servizi.

Tuttavia, sebbene fra commercio di beni e servizi e mobilità dei fattori vi sia una fondamentale analogia dal punto di vista economico, esistono alcune importanti differenze dal punto di vista politico. Un paese con abbondanza relativa di lavoro, per esempio, in determinate circostanze può importare beni ad alta intensità di capitale, ma in altre può acquisire capitali attraverso il prestito estero. Analogamente, un paese con abbondanza relativa di capitale può importare beni ad alta intensità di lavoro o impiegare lavoratori stranieri. Ancora, un paese troppo piccolo per avere imprese di dimensione adeguata può importare beni prodotti da imprese di maggiori dimensioni o può consentire l'insediamento nel proprio territorio di filiali di imprese estere. Tutte queste diverse strategie possono essere equivalenti per quanto riguarda le loro conseguenze economiche, ma radicalmente diverse in quanto ad accettabilità politica.

In generale, i movimenti internazionali dei fattori tendono a creare difficoltà politiche maggiori dei movimenti di merci; è per questo che tali movimenti sono soggetti a maggiori restrizioni. Tutti i paesi impongono regolamentazioni che limitano le migrazioni di forza lavoro. Fino agli anni ottanta, molti paesi europei, come la Francia e l'Italia, hanno mantenuto controlli sui movimenti di capitale pur avendo un regime di sostanziale libero scambio sulle merci. Gli investimenti effettuati da imprese multinazionali straniere sono spesso visti con sospetto e sottoposti a rigide normative in gran parte del mondo. Ne consegue che, probabilmente, i movimenti dei fattori sono nella pratica meno importanti degli scambi di beni, ed è per questo che inizialmente abbiamo analizzato il commercio in assenza di mobilità dei

fattori. Tuttavia, la mobilità dei fattori rappresenta un tema molto importante, a cui dedicare un capitolo di questo volume.

Questo capitolo è diviso in tre parti. Inizieremo esponendo un semplice modello di mobilità internazionale del lavoro. Procederemo poi con un'analisi dei prestiti internazionali, in cui mostreremo come essi possano essere interpretati come commercio *intertemporale*: il paese prestatore rinuncia all'uso di risorse nel presente per poter ricevere un pagamento futuro, mentre il paese debitore si comporta nel modo opposto. Infine, nell'ultima sezione ci occuperemo delle imprese multinazionali.

Obiettivi di apprendimento

Dopo aver letto questo capitolo sarete in grado di:

1. Discutere le cause delle migrazioni internazionali e indicare chi guadagna e chi perde per effetto dei movimenti del lavoro tra paesi.
2. Descrivere il concetto di vantaggio comparato intertemporale e spiegare in che modo esso influenzi i flussi internazionali di capitale, i prestiti internazionali e gli investimenti esteri.
3. Capire le teorie che spiegano l'esistenza delle imprese multinazionali e le determinanti degli investimenti diretti all'estero.

Applicazione: Le migrazioni in Europa

Secondo le Nazioni Unite, nel 2005 gli immigrati (cioè gli stranieri, definiti in base alla cittadinanza o in base al luogo di nascita) nel mondo erano circa 191 milioni, pari al 3% della popolazione mondiale. Gli Stati Uniti erano la principale nazione di destinazione (38,4 milioni), seguiti dalla Federazione delle Repubbliche Russe (12,1 milioni) e dalla Germania (10,1 milioni). Nel suo complesso lo stock di immigrati in Europa* era di circa 45 milioni.

I flussi di migrazione in Europa durante il ventesimo secolo sono stati caratterizzati da due fasi principali. Durante il periodo precedente la Prima Guerra Mondiale il flusso migratorio si indirizza principalmente verso il Nord America, il Sud America e l'Oceania. Il quadro cambia dopo la Seconda Guerra Mondiale, quando vari paesi dell'Europa del Nord e dell'Ovest iniziano a ricevere consistenti flussi migratori dal Sud Europa e da altri paesi che si affacciano sul Mediterraneo. Il peso dello stock di immigrati sul totale della popolazione è elevato per gran parte dei paesi dell'Europa dell'Ovest ed, almeno in parte, dell'Europa del Nord già prima degli anni settanta, con punte molto elevate per i paesi più piccoli come il Lussemburgo e la Svizzera (18,4 e 17,2% rispettivamente nel 1970). In questo periodo, l'Italia e gli altri paesi sud europei sperimentano flussi di immigrazione insignificanti. Infatti, i flussi migratori netti (cioè, immigranti meno emigranti) in Europa del Sud sono negativi: la media annua nel periodo 1960-70 è pari a - 270000°.

IMMIGRATI IN % DELLA POPOLAZIONE				
	1950	1970	1993	2003
EUROPA DEL NORD				
Danimarca	nd	1,8	3,6	5,0
Finlandia	nd	nd	1,1	2,0
Irlanda	nd	nd	2,7	5,6
Norvegia	0,5	2	3,8	4,5
Svezia	1,8	5	5,8	5,1
Regno Unito	3,4	5,7	3,5	4,8
EUROPA DELL'OVEST				
Austria	11,0	7,0	8,6	9,4
Belgio	4,3	7,2	9,1	8,3
Francia	4,2	5,3	nd	5,6
Germania	nd	nd	8,5	8,9
Lussemburgo	9,9	18,4	31,8	38,6
Olanda	1,1	1,9	5,1	4,3
Svizzera	6,1	17,2	18,1	20,0
EUROPA DEL SUD				
Grecia	nd	nd	nd	7,0
Italia	0,1	0,2	1,7	3,8
Portogallo	0,2	0,4	1,3	4,2
Spagna	0,3	0,4	1,1	3,9

Note: gli immigranti sono misurati in base agli stranieri residenti.

Fonte: per 1950 e 1970 Tabella 1.2 in T. Boeri, G. Hanson, B. McCornick, Immigration Policy and the Welfare System, Oxford University Press, Oxford, 2002; per 1993 e 2003, OECD Factbook 2006, OECD 2006.

Successivamente anche i paesi del Sud Europa iniziano a diventare paesi di destinazione dei flussi migratori provenienti principalmente dall'Africa e dall'Asia. I flussi netti migratori diventano positivi: la media annua del periodo 1990-95 è pari a 120000 unità. Analogamente, la percentuale di immigrati sulla popolazione raggiunge il 3,8% in Italia, il 7% in Grecia, il 4,2% in Portogallo e il 3,9% in Spagna.

* Escludendo la Federazione delle Repubbliche Russe e l'Ucraina.

* Si veda la Tabella 1.4 in T. Boeri, G. Hanson, B. McCornick, *Immigration Policy and the Welfare System*, Oxford University Press, Oxford, 2002.

7.1 La mobilità internazionale del lavoro

Iniziamo la nostra discussione con un'analisi degli effetti della mobilità del fattore lavoro. Nel mondo moderno sono molte le restrizioni ai movimenti dei lavoratori dato che quasi tutti i paesi impongono restrizioni all'immigrazione. Perciò la mobilità del lavoro è meno comune della mobilità del capitale, anche se rimane importante. Sotto certi aspetti, analizzare la mobilità del lavoro è più semplice che analizzare la mobilità del capitale, per ragioni che risulteranno chiare più avanti in questo capitolo.

7.1.1 Un modello a un solo bene senza mobilità dei fattori

Come nello studio del commercio internazionale, il miglior modo per comprendere la mobilità dei fattori è iniziare l'analisi da un mondo in cui non vi è integrazione economica per poi passare all'esame di ciò che accade permettendo la mobilità internazionale. Supponiamo, come al solito, che esistano solo due paesi, *H* e *F*, ognuno dei quali utilizza due fattori di produzione, terra e lavoro. Tuttavia, assumiamo che questa economia sia ancora più semplice di quella presentata nel Capitolo 4, in quanto i paesi producono solo *un* bene, che per semplicità chiameremo "prodotto". In tal modo viene esclusa automaticamente la possibilità di qualunque scambio di beni; quindi, l'unica forma di integrazione internazionale possibile in questo modello è rappresentata dai movimenti di terra e lavoro. Poiché la terra è immobile per definizione, l'unico modo attraverso cui l'integrazione può realizzarsi è attraverso la mobilità internazionale del lavoro.

Prima di introdurre la mobilità internazionale del lavoro è tuttavia opportuno studiare le determinanti del livello di produzione in ogni paese. Poiché terra (*T*) e lavoro (*L*) sono le sole risorse scarse, il livello di produzione di ciascun paese dipenderà, a parità di altre condizioni, soltanto dalla quantità disponibile di questi fattori. La relazione fra l'offerta di fattori e la quantità prodotta è definita funzione di produzione, che indichiamo con $Q(T, L)$.

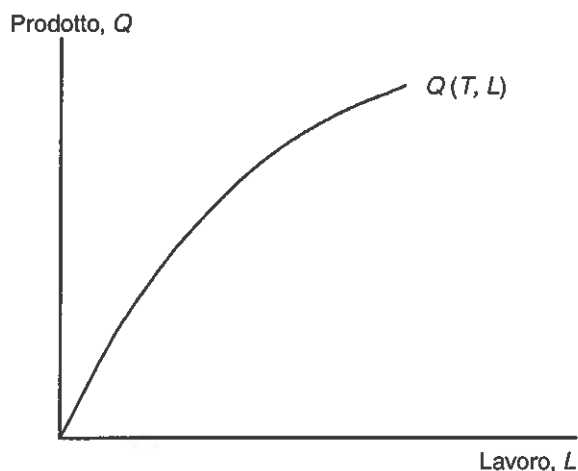
Può essere utile analizzare le proprietà della funzione di produzione chiedendosi in che modo la quantità prodotta dipende dall'offerta di uno dei fattori, mantenendo fissa la quantità dell'altro. La pendenza della funzione di produzione misura l'aumento della quantità prodotta ottenibile utilizzando un'unità addizionale di lavoro (terra) e prende quindi il nome di prodotto marginale del lavoro (della terra). La Figura 7.1 rappresenta la curva del prodotto marginale del lavoro; questa curva è disegnata in modo tale che il prodotto marginale diminuisca al crescere del rapporto lavoro-terra. Questa è infatti l'ipotesi più comune: se un paese cerca di utilizzare una quantità maggiore di lavoro per una data quantità di terra, esso dovrà utilizzare tecniche a maggior intensità di lavoro, ma ciò diverrà sempre più difficile man mano che la sostituzione viene spinta in avanti.

La Figura 7.2 contiene le stesse informazioni della Figura 7.1, ma le rappresenta in modo diverso. In questo caso, infatti, viene illustrata la relazione fra il prodotto marginale del lavoro e la quantità di lavoro occupata. In questa figura si mostra anche che il salario reale è uguale al prodotto marginale del lavoro; ciò è sempre vero se l'economia è perfettamente concorrenziale, come noi ipotizziamo.

FIGURA

La funzione di produzione di un'economia.

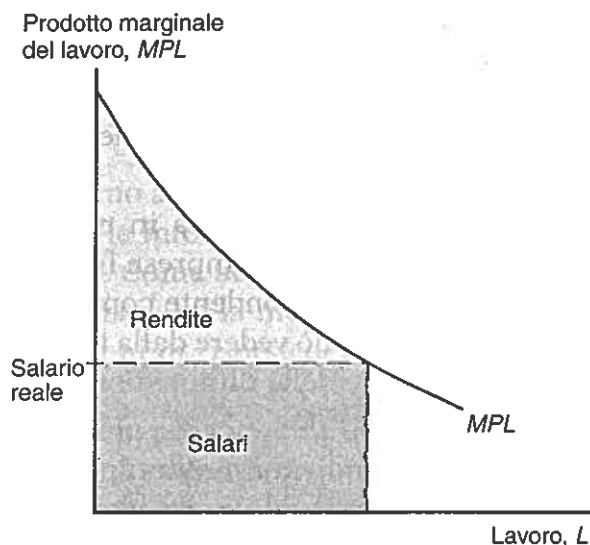
La funzione di produzione $Q(T,L)$ indica in che modo cambia la produzione totale al variare della quantità di lavoro impiegata, mantenendo fissa la quantità di terra, T . Tanto maggiore è l'offerta di lavoro, tanto maggiore è la quantità prodotta; tuttavia, il prodotto marginale del lavoro diminuisce con l'aumentare del numero di lavoratori occupati.



FIGURA

Il prodotto marginale del lavoro.

Il prodotto marginale del lavoro diminuisce all'aumentare dell'occupazione. L'area sottesa alla curva del prodotto marginale è uguale al prodotto totale. Il valore del prodotto marginale corrispondente a ciascun livello di occupazione coincide con il salario reale; pertanto l'ammontare complessivo dei redditi da lavoro, uguale al prodotto fra salario reale e numero di lavoratori occupati, sarà pari all'area del rettangolo colorato. La parte rimanente del prodotto totale, invece, rappresenta la rendita capitalistica della terra.



Cosa possiamo dire del reddito ottenuto dalla terra? Come vedremo nell'Appendice 7A1, il prodotto totale dell'economia può essere misurato dall'area sottesa alla curva del prodotto marginale; di quella quantità, i salari ne rappresentano una parte pari al prodotto del salario reale per la quantità di lavoro occupata, e quindi pari all'area indicata nella figura. La parte rimanente, anch'essa indicata nella figura, è pari alla rendita percepita dai proprietari terrieri.

Supponiamo ora che H e F dispongano della stessa tecnologia, ma di differenti rapporti terra-lavoro. Se H ha abbondanza relativa di lavoro, i suoi lavoratori guadagneranno meno di quelli di F , ma i suoi proprietari terrieri di più. Naturalmente, ciò crea un incentivo alla mobilità dei fattori produttivi. I lavoratori vorranno spostarsi da H a F e i proprietari terrieri vorranno spostare la loro terra da F a H (il che, però, si ipotizza che non sia possibile). Pertanto, il passo successivo è quello di consentire ai lavoratori di spostarsi da un paese all'altro e analizzare gli effetti delle migrazioni.

7.1.2 Flussi migratori internazionali

Supponiamo ora che i lavoratori possano muoversi fra i nostri due paesi. I lavoratori si sposteranno da H a F e ciò avrà l'effetto di ridurre l'offerta di lavoro e aumentare il salario reale in H e, viceversa, di aumentare l'offerta di lavoro e ridurre il salario reale in F . Se non vi sono ostacoli allo spostamento della forza lavoro, questo processo continuerà fino a che il prodotto marginale del lavoro non sarà uguale nei due paesi.

La Figura 7.3 illustra le cause e gli effetti della mobilità internazionale del lavoro. Sull'asse orizzontale è riportata la forza lavoro totale; i lavoratori occupati in H sono misurati da sinistra verso destra, quelli occupati in F da destra verso sinistra. Sull'asse verticale di sinistra è rappresentato il prodotto marginale del lavoro in H , su quello di destra il prodotto marginale del lavoro in F . Supponiamo che, inizialmente, vi siano OL^1 lavoratori in H e L^1O^* lavoratori in F . Data questa allocazione, il salario reale sarà più basso in H (punto C) che in F (punto B): pertanto, se ai lavoratori è consentito muoversi liberamente verso il paese che offre il salario più alto, essi si muoveranno da H a F fino a che i due salari non saranno uguali. Alla fine, vi saranno OL^2 lavoratori in H e L^2O^* lavoratori in F (punto A).

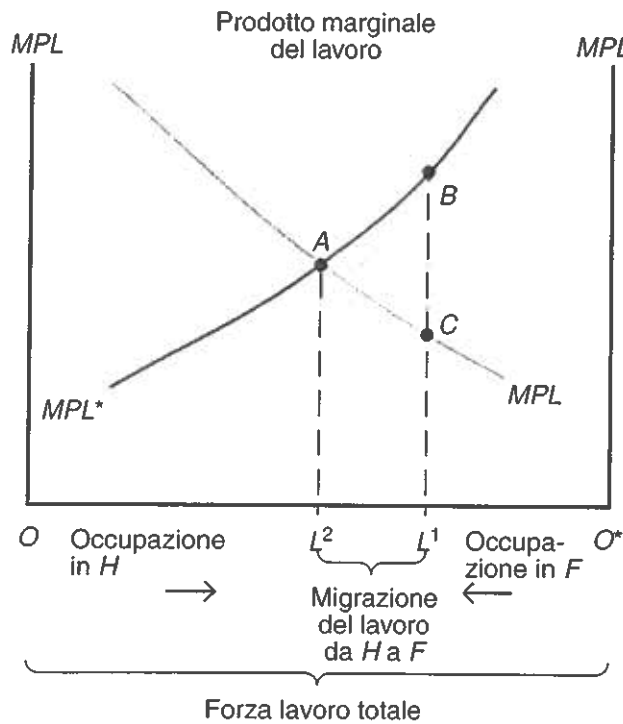
Tre aspetti di questo processo di redistribuzione della forza lavoro mondiale devono essere considerati con particolare attenzione.

1. Tale redistribuzione porta a una convergenza dei salari reali, che aumentano in H e diminuiscono in F .
2. La produzione mondiale aumenta. La produzione in F aumenta in misura pari all'area sottesa alla sua curva del prodotto marginale e compresa fra L^1 e L^2 , mentre la produzione in H diminuisce dell'area corrispondente compresa sotto la propria curva del prodotto marginale. Come si può vedere dalla figura, l'aumento di produzione che ha luogo in F è maggiore della diminuzione che ha luogo in H di un ammontare pari all'area colorata ABC .
3. Nonostante questo guadagno di produzione, alcuni individui vedono peggiorare la propria situazione. Chi inizialmente lavorava in H riceve ora un salario reale più alto, ma chi inizialmente lavorava in F adesso riceve un salario reale più basso. I proprietari terrieri di F beneficiano della maggior offerta di lavoro.

FIGURA

Cause ed effetti della mobilità internazionale del lavoro.

Inizialmente, OL^1 lavoratori sono occupati in H e L^1O^* in F . Il lavoro emigra da H a F fino a che OL^2 lavoratori saranno occupati in H , L^2O^* lavoratori saranno occupati in F e i salari saranno uguali nei due paesi.



ro, ma quelli di H vedono peggiorare la propria condizione. Dunque, come nel caso dei vantaggi del commercio internazionale, la mobilità internazionale del lavoro consente, in linea di principio, di migliorare la situazione di tutti gli individui, ma, in pratica, riduce il benessere di alcuni gruppi.

PROSEGUIRE A PAG. 208

7.1.3 Estensioni

Abbiamo appena visto come persino un modello molto semplice consenta di trarre molte informazioni sulle cause e sugli effetti della mobilità internazionale dei fattori. Come accadeva per il commercio di beni nel Capitolo 4, nel nostro semplice modello la mobilità internazionale del lavoro è indotta da differenze nelle dotazioni di risorse dei paesi; come il commercio, inoltre, anche la mobilità dei fattori è vantaggiosa nel senso che produce un aumento della produzione mondiale, ma provoca effetti sulla distribuzione del reddito tali da rendere problematici quei vantaggi.

Consideriamo brevemente come l'analisi debba essere modificata quando si vogliono introdurre alcune delle complicazioni che abbiamo finora escluse.

È necessario rimuovere l'ipotesi secondo cui i due paesi producono un unico bene. Supponiamo allora che i beni prodotti siano due, uno dei quali a maggior intensità di lavoro dell'altro. Come emerso dalla nostra analisi del modello della proporzione dei fattori nel Capitolo 4, in un caso come questo il commercio di beni appare una valida alternativa alla mobilità dei fattori. Infatti, il paese *H* potrebbe, in un certo senso, importare terra ed esportare lavoro esportando il bene ad alta intensità di lavoro e importando il bene ad alta intensità di terra. Ciò potrebbe, in linea di principio, portare a un completo pareggiamento dei prezzi dei fattori senza alcun ricorso alla mobilità degli stessi; qualora questo pareggiamento si realizzasse, non vi sarebbe più alcun incentivo per i lavoratori a spostarsi da *H* a *F*.

In pratica, il commercio è un sostituto della mobilità internazionale dei fattori, ma non è un sostituto perfetto. Le ragioni sono le stesse che abbiamo già esposto nel Capitolo 4. Nella realtà, non si osserva un completo pareggiamento dei prezzi dei fattori perché alcuni paesi hanno dotazioni di risorse a volte tanto diverse che finiscono per specializzarsi completamente; inoltre esistono barriere naturali e artificiali che ostacolano il commercio; infine i paesi hanno diverse tecnologie oltre a diverse dotazioni di risorse.

D'altra parte, ci potremmo domandare se la mobilità dei fattori non possa eliminare gli incentivi allo scambio di beni. Ancora una volta, la risposta è che, mentre in un modello semplificato la mobilità dei fattori può far sì che scambiare i beni non sia assolutamente necessario, lo stesso non accade nella realtà per effetto di barriere al libero movimento del lavoro, del capitale e di ogni altro fattore potenzialmente mobile. Inoltre, alcuni fattori di produzione non possono spostarsi in alcun modo: le foreste canadesi e il sole dei Caraibi non possono emigrare.

L'estensione del modello elementare di mobilità dei fattori non modifica il suo messaggio principale: lo scambio di fattori è, in termini strettamente economici, estremamente simile al commercio di beni, avviene pressoché per le stesse ragioni e produce risultati molto simili.

Applicazione: Convergenza salariale all'epoca delle migrazioni di massa

Benché nel mondo moderno ci siano considerevoli movimenti di persone tra paesi, l'era davvero eroica delle migrazioni, cioè



quando l'immigrazione in alcuni paesi era la fonte principale di crescita della popolazione, mentre l'emigrazione era all'origine del declino demografico di molti altri paesi, fu la fine del diciannovesimo e l'inizio del ventesimo secolo. Nell'economia mondiale appena integrata dalle reti ferroviarie, marittime, e dai cavi del telegrafo, e non ancora soggetta a molte restrizioni legali all'immigrazione, decine di milioni di persone percorsero lunghe distanze

in cerca di una vita migliore. I Cinesi si spostarono nel Sudest Asiatico e in California; gli Indiani in Africa e nei Caraibi; un buon numero di Giapponesi in Brasile. Più di tutti, i cittadini dei paesi della periferia d'Europa (Scandinavia, Irlanda, Italia, ed Europa dell'Est) si spostarono in paesi con abbondanza di terra e alti salari: gli Stati Uniti, ma anche il Canada, l'Argentina e l'Australia.

Questo processo causò davvero una convergenza dei salari reali come quella prevista dal nostro modello? In realtà sì. La tabella seguente mostra i salari reali nel 1870, e la loro variazione fino alla Prima Guerra Mondiale, per quattro principali paesi di destinazione e quattro principali paesi di origine. Come mostra la tabella, all'inizio del periodo i salari reali nei paesi di destinazione erano molto più alti. Nei quattro decenni successivi i salari reali aumentarono in tutti i paesi, ma, a eccezione di un aumento sorprendentemente alto in Canada, aumentarono molto più rapidamente nei paesi di origine che in quelli di destinazione, il che suggerisce che la migrazione causò effettivamente una convergenza (seppur non completa) dei salari.

Come documentato nell'applicazione seguente sugli Stati Uniti, l'era della migrazione di massa finì con le restrizioni legali imposte dopo la Prima Guerra Mondiale. Per questa e altre ragioni (notoriamente, un calo del commercio mondiale e gli effetti diretti di due guerre mondiali), la convergenza dei salari reali si arrestò e invertì persino tendenza nei decenni successivi, fino al dopoguerra.

	Salario reale, 1870 (US = 100)	Aumento percentuale del salario reale 1870-1913
Paesi di destinazione:		
Argentina	53	51
Australia	110	1
Canada	86	121
Stati Uniti	100	47
Paesi di origine:		
Irlanda	43	84
Italia	23	112
Norvegia	24	193
Svezia	24	250

Fonte: J.G. Williamson, "The Evolution of Global Labor Markets since 1830: Background Evidence and Hypothesis", *Explorations in Economic History* 32 (1995), pp. 141-196.

Applicazione: L'immigrazione e l'economia degli Stati Uniti

Nel ventesimo secolo, gli Stati Uniti hanno sperimentato due grandi ondate migratorie. La prima, iniziata alla fine del diciannovesimo secolo, finì con le restrizioni legali introdotte nel 1924. Una nuova ondata di immigrazione iniziò nella metà degli anni Sessanta, in parte a causa di una sostanziale revisione della legge avvenuta nel 1965. Inoltre, il numero di immigrati illegali sta crescendo: il governo degli Stati Uniti stima il loro numero tra i 200.000 e i 300.000 ogni anno.

Nel periodo tra le due grandi ondate di immigrazione, gli immigranti probabilmente ebbero poco effetto sull'economia degli Stati Uniti, per due ragioni. La prima è che non erano molto numerosi. La seconda è che la legge sull'immigrazione nel 1920 concedeva visti sulla base della composizione etnica della popolazione statunitense; di conseguenza, gli immigrati arrivarono soprattutto dal Canada e dall'Europa, e dunque il loro livello di istruzione era simile a quello dei residenti. Al contrario, dopo il 1965, gli immigranti arrivarono soprattutto dall'America Latina e dall'Asia, dove la media di istruzione era notevolmente inferiore a quella dei lavoratori americani.

La tabella seguente illustra questo fenomeno mostrando il rapporto tra immigranti e residenti per livello di istruzione negli anni 1980 e 1990. Come si può osservare dalla tabella, il rapporto è cresciuto in tutte le categorie, ma il maggior aumento è avvenuto fra i lavoratori senza diploma superiore. Dunque, l'immigrazione, a parità di altri fattori, ha creato abbondanza di lavoratori meno istruiti e scarsità di lavoratori più istruiti. Questo suggerisce che in quel periodo, l'immigrazione può aver avuto un ruolo importante nell'aumento del divario salariale tra lavoratori più istruiti e lavoratori meno istruiti.

Tuttavia, ciò è solo parte della storia. Nonostante gli effetti dell'immigrazione, nel corso del decennio la quota di lavoratori statunitensi senza un diploma superiore è diminuita, mentre è aumentata la quota di quelli con istruzione superiore. Nell'insieme, i lavoratori istruiti sono diventati più abbondanti, eppure il loro salario relativo è aumentato, probabilmente per effetto del progresso tecnologico che ha attribuito un premio crescente all'istruzione.

	Immigranti in percentuale dei lavoratori residenti, 1980	Immigranti in percentuale dei lavoratori residenti, 1990	Variazione 1980-1990
Ritirati dalla scuola superiore	12,2	26,2	14,0
Diploma superiore	4,4	6,1	1,7
Qualche anno di istruzione universitaria	5,8	6,9	1,1
Laurea	7,5	9,7	2,2

Fonte: G. Borjas, R. Freeman, e L. Katz, "Searching for the effect of immigration on the labor market", *American Economic Review*, maggio 1996.

7.2 I prestiti internazionali

I movimenti internazionali di capitale sono un aspetto di particolare rilievo nel panorama economico internazionale. Si sarebbe tentati di analizzare questi movimenti applicando lo stesso schema utilizzato per l'analisi della mobilità del lavoro e per certi aspetti a volte questo esercizio può essere utile. Tuttavia, fra i due casi vi sono alcune importanti differenze. Quando si parla di mobilità internazionale del lavoro, è chiaro che ci si riferisce a uno spostamento fisico di lavoratori da un paese a un altro. I movimenti di capitale, invece, non sono semplici da analizzare: quando si parla di flussi di capitale dagli Stati Uniti al Messico, non si intende dire che i macchinari statunitensi vengono letteralmente smontati e spediti in Messico. Ci si riferisce invece alle transazioni *finanziarie*: una banca americana concede un prestito a una impresa messicana, oppure cittadini statunitensi acquistano titoli in Messico, oppure un'impresa americana effettua investimenti attraverso una sua filiale messicana. Per il momento, ci concentreremo solo sul primo tipo di transazioni, quelle secondo cui residenti negli Stati Uniti concedono prestiti a residenti in Messico, ovvero, accordano a questi ultimi il diritto di spendere più di quanto oggi guadagnino, in cambio di una promessa di pagamento futuro.

Un'analisi più dettagliata degli aspetti finanziari dell'economia internazionale sarà oggetto della seconda parte di questo libro. Tuttavia, è importante comprendere che le transazioni finanziarie non esistono semplicemente sulla carta; esse hanno conseguenze reali. I prestiti internazionali, in particolare, possono essere interpretati come una forma di commercio internazionale; in questo caso, però, non si tratta di uno scambio contemporaneo di beni, ma dello scambio di beni la cui consegna avviene oggi con beni la cui consegna avverrà in futuro. Questo tipo di commercio è noto come **commercio intertemporale**; esso verrà analizzato più a fondo nella seconda parte di questo libro, ma per il momento un modello elementare sarà sufficiente a chiarire il punto.¹

7.2.1 Frontiera intertemporale delle possibilità produttive e commercio internazionale

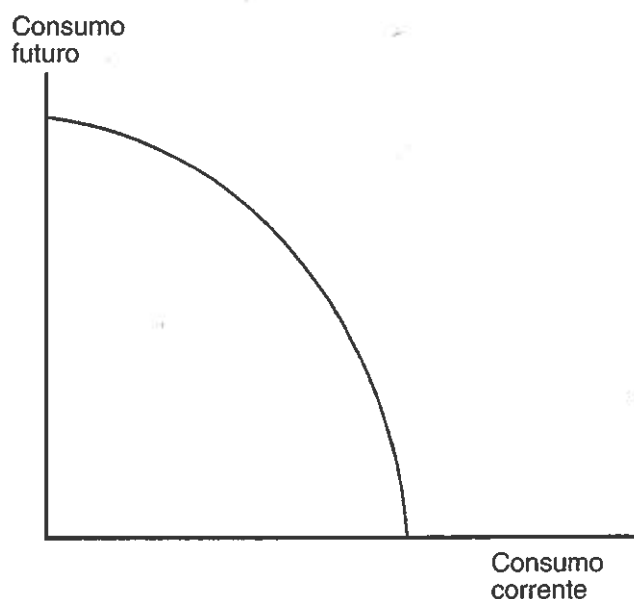
Anche in assenza di movimenti internazionali di capitali, ogni economia si trova di fronte a una scelta tra il consumo corrente e quello futuro. Di solito, le economie non consumano tutto ciò che producono e una parte del prodotto prende la forma di investimenti in macchinari, costruzioni e altri tipi di capitale produttivo. Quanto più un'economia investe oggi, tanto più essa potrà produrre e consumare in futuro; tuttavia, per investire di più un'economia deve liberare risorse riducendo il consumo (a meno che non vi siano risorse non impiegate, una possibilità che per ora trascuriamo). Questo significa che vi è un *trade-off* fra consumo presente e consumo futuro.

¹ Un esame più dettagliato del modello esposto in questa sezione è contenuto nell'Appendice 7A2.

Immaginiamo un'economia che consuma un solo bene e che esiste per due soli periodi, che chiamiamo presente e futuro. In questo caso, tra produzione presente e produzione futura del bene di consumo vi sarà un *trade-off*, che può essere rappresentato per mezzo di una **frontiera intertemporale delle possibilità produttive**. Tale frontiera, illustrata nella Figura 7.4, ha la stessa forma delle frontiere delle possibilità produttive che abbiamo disegnato con riferimento a due beni in un dato istante di tempo.

FIGURA

Frontiera intertemporale delle possibilità produttive.
Un paese può scegliere fra consumo corrente e futuro nello stesso modo in cui può scegliere fra produrre più di un bene e meno di un altro.



La forma della frontiera intertemporale delle possibilità produttive non sarà la stessa per tutti i paesi; per alcuni paesi le possibilità di produzione saranno sbilanciate verso la produzione corrente, mentre per altri saranno sbilanciate verso la produzione futura. Ci domanderemo fra un momento a quali differenze possono corrispondere questi sbilanciamenti, ma per ora assumiamo soltanto che vi siano due paesi, *H* e *F*, con diverse possibilità intertemporali di produzione: le possibilità di produzione di *H* sono sbilanciate verso il consumo presente, mentre quelle di *F* verso il consumo futuro.

Ragionando per analogia, possiamo prevedere cosa succederà: in assenza di prestiti internazionali ci possiamo aspettare che il prezzo relativo del consumo futuro sia più alto in *H* che in *F*, e quindi, se introduciamo la possibilità di commercio intertemporale, ci possiamo aspettare che il paese *H* esporti consumo presente e importi consumo futuro.

Tutto ciò può sembrare strano: qual è il prezzo relativo del consumo futuro, e come è possibile scambiare consumo corrente con consumo futuro?

7.2.2 Il tasso di interesse reale

Come avviene il commercio intertemporale? Così come un individuo, un paese può commerciare intertemporalmente prestando o prendendo a prestito potere d'acquisto. Consideriamo cosa accade quando un individuo contrae un prestito: esso può inizialmente spendere più del proprio reddito; in altri termini, potrà consumare più di quanto produca. Più tardi, però, il prestito dovrà essere ripagato con un interesse, riducendo quindi il consumo al di sotto del livello di produzione. Dunque, attraverso il prestito, l'individuo ha effettivamente scambiato consumo futuro con consumo presente. Lo stesso accade quando a contrarre un prestito, anziché un individuo, è un paese.

Chiaramente, il prezzo del consumo futuro, espresso in termini di consumo presente, è collegato al tasso di interesse. Tuttavia, come vedremo nella seconda parte di questo libro, nella realtà l'interpretazione del tasso di interesse è complicata dal fatto che il livello generale dei prezzi può cambiare. Per il momento possiamo risolvere questo problema supponendo che i contratti di prestito siano stipulati in termini "reali": quando un paese contrae un prestito acquisisce il diritto ad acquistare una certa quantità di beni di consumo oggi, in cambio del pagamento di una quantità maggiore in futuro. Più precisamente, la quantità da restituire in futuro sarà pari a $(1 + r)$ volte la quantità presa a prestito oggi, dove r è il **tasso di interesse reale** sui prestiti. Inoltre, poiché si effettua uno scambio di una unità di consumo presente con $(1 + r)$ unità di consumo futuro, il prezzo relativo del consumo futuro dovrà essere $1/(1 + r)$.

A questo punto, l'analogia con il nostro modello di base del commercio internazionale è completa: se i prestiti sono possibili, il prezzo relativo del consumo futuro, e quindi il valore del tasso di interesse sul mercato mondiale, sarà determinato da domanda e offerta relative mondiali di consumo futuro. Il paese H , le cui possibilità intertemporali di produzione sono sbilanciate verso il consumo presente, esporterà consumo presente e importerà consumo futuro; quindi, H presterà a F durante il primo periodo e riceverà da F una somma pari al prestito iniziale più gli interessi nel secondo periodo.

7.2.3 Il vantaggio comparato intertemporale

Abbiamo ipotizzato che la frontiera intertemporale delle possibilità produttive di H fosse sbilanciata verso il consumo presente. Ma cosa vuol dire? Le determinanti dei vantaggi intertemporali sono, in certa misura, diverse da quelle del normale commercio internazionale.

Un paese che ha un vantaggio comparato nella produzione di beni di consumo futuro è un paese in cui, in assenza di prestiti internazionali, il prezzo relativo del commercio futuro sarebbe basso e quindi il tasso di interesse reale alto. Questo alto tasso di interesse reale corrisponde a un alto tasso di rendimento sugli investimenti. Un alto rendimento ottenibile dallo spostamento di risorse, dall'impiego nella produzione di beni per il consumo presente all'impiego nella produzione di beni capitali, costruzioni o altri beni che migliorano la capacità di produzione dell'economia nel periodo futuro. Quindi, i paesi che contraggono prestiti sul mercato internazionale saranno quelli in cui sono disponibili opportunità di in-

investimento altamente redditizie rispetto alla capacità produttiva attualmente installata; al contrario, i paesi prestatori saranno quelli in cui tali opportunità non sono disponibili.

La struttura dei prestiti internazionali degli anni settanta può essere utilizzata per illustrare il punto in questione. La Tabella 22.3 del secondo volume confronterà i prestiti internazionali di tre gruppi di paesi: paesi industrializzati, paesi in via di sviluppo non produttori di petrolio e principali paesi esportatori di petrolio. Dal 1974 al 1981 i paesi esportatori di petrolio hanno prestato 395 miliardi di dollari, i paesi meno sviluppati ne hanno presi a prestito 315 miliardi e i paesi industrializzati una cifra più piccola, 265 miliardi. Alla luce dei risultati del nostro modello, tutto ciò non è certo sorprendente. A seguito dei grandi aumenti del prezzo del petrolio durante gli anni settanta, i paesi esportatori come l'Arabia Saudita si trovarono ad avere redditi correnti molto alti. Tuttavia, essi non registrarono aumenti contemporanei delle opportunità di investimento interno. Pertanto, questi paesi avevano un vantaggio comparato nel consumo corrente; con una ridotta popolazione, poche risorse oltre al petrolio e scarse conoscenze delle tecnologie industriali o di altri tipi di produzione, essi trovarono naturale investire all'estero una grande parte dei loro maggiori redditi. Al contrario, paesi in rapido sviluppo come Brasile e Corea prevedevano di avere redditi molto più alti in futuro e hanno individuato opportunità di investimento altamente remunerative nei settori industriali in crescita: questi paesi, dunque, avevano un vantaggio comparato nel reddito futuro. Perciò in questo arco di tempo (dal 1974 al 1981) i paesi esportatori di petrolio esportarono anche consumo corrente, facendo prestiti, in parte, ad altri paesi in via di sviluppo.

7.3 Investimenti diretti esteri e imprese multinazionali

Nel paragrafo precedente ci siamo concentrati sui prestiti internazionali, che costituiscono un tipo di transazione relativamente semplice, che non prevede alcun legame fra creditore e debitore se non l'impegno a restituire il prestito. Tuttavia, una parte importante dei movimenti internazionali di capitali ha luogo in una forma diversa, quella degli **investimenti diretti esteri (IDE)**. Con questa espressione si indicano quei flussi internazionali di capitali attraverso cui un'impresa di un paese crea o espande una propria filiale in un altro paese. L'aspetto caratteristico di questo tipo di investimento consiste nel fatto che esso non implica soltanto un trasferimento di risorse, ma anche l'acquisizione di un *controllo*; in altri termini, la filiale non ha soltanto un obbligo finanziario nei confronti della casa madre, ma è parte della stessa struttura organizzativa.

Quando un'impresa può essere considerata multinazionale? La convenzione generalmente accettata prevede che un'impresa americana sia considerata a controllo estero, e perciò filiale di una multinazionale straniera, se 10% o più del suo capitale è detenuto da un'impresa estera. L'idea sottostante a questa definizione è che il possesso del 10% del capitale sia sufficiente per esercitare un controllo efficace: pertanto, un'impresa è multinazionale se detiene una quota di controllo in altre imprese localizzate all'estero.

I lettori attenti si saranno resi conto che questa convenzione permette alla stessa impresa di essere considerata sia come sussidiaria americana di una azienda straniera che come multinazionale americana. In alcuni casi, ciò avviene realmente: dal 1981 al 1995 l'impresa chimica DuPont era definita sia come filiale americana di una multinazionale straniera (in quanto l'impresa canadese Seagram possedeva una larga quota del suo capitale), sia come una multinazionale americana. In pratica, però, questi casi sono rari: normalmente le imprese multinazionali hanno radici nazionali ben identificabili.

Le imprese multinazionali fungono spesso da canale di prestiti internazionali. Molte volte, infatti, le case madri prestano capitali alle loro filiali, con l'aspettativa che queste restituiranno il prestito in futuro. Dunque, nella misura in cui le imprese multinazionali forniscono finanziamenti alle loro filiali estere, gli investimenti diretti esteri risultano essere un modo alternativo di effettuare un prestito internazionale. Questa osservazione, tuttavia, solleva la domanda del perché, a volte, venga scelta la forma dell'investimento diretto e non un altro tipo di trasferimento. D'altra parte, l'esistenza di imprese multinazionali non implica necessariamente la presenza di flussi netti di capitali da un paese all'altro; a volte, infatti, le imprese multinazionali raccolgono capitali per finanziare lo sviluppo delle loro filiali nei paesi di attività di tali filiali e non nel loro paese di origine. Inoltre, una quantità notevole di investimenti esteri prende la forma di investimenti reciproci fra paesi industrializzati: per esempio, le imprese americane espandono le loro filiali in Europa e le imprese europee espandono le loro filiali negli Stati Uniti.

Il punto centrale di questa discussione è che, se le imprese multinazionali, a volte, agiscono come veicoli dei flussi internazionali di capitali, molto probabilmente sarebbe inesatto interpretare gli investimenti diretti esteri principalmente come un modo alternativo per effettuare prestiti internazionali. Al contrario, la motivazione principale degli investimenti diretti esteri è creare organizzazioni multinazionali. In altri termini, estendere la capacità di controllo di un'impresa è lo scopo principale degli investimenti diretti.

Ma per quale motivo le imprese desiderano estendere il proprio controllo? Gli economisti non hanno ancora sviluppato una teoria unitaria completa delle imprese multinazionali come invece hanno fatto per molti altri aspetti dell'economia internazionale. Tuttavia, su questo tema esistono alcune teorie di cui ora proporremo una breve rassegna.

Focus: I movimenti di capitali verso i paesi in via di sviluppo danneggiano i lavoratori dei paesi ad alto salario?

In questo libro, abbiamo più volte affrontato i timori suscitati dalla rapida crescita economica delle economie emergenti, soprattutto quelle dell'Asia. Nel Capitolo 4 abbiamo discusso il timore che il commercio con queste economie possa, attraverso l'effetto di Stolper-Samuelson, ridurre i salari reali dei lavoratori meno qualificati dei paesi avanzati, e abbiamo concluso che tale timore è in parte giustificato. Nel Capitolo 5 abbiamo discusso la possibilità che la crescita dei paesi emergenti possa, attraverso il peggioramento delle ragioni di scambio dei paesi avanzati, diminuire il loro reddito reale, ma abbiamo con-

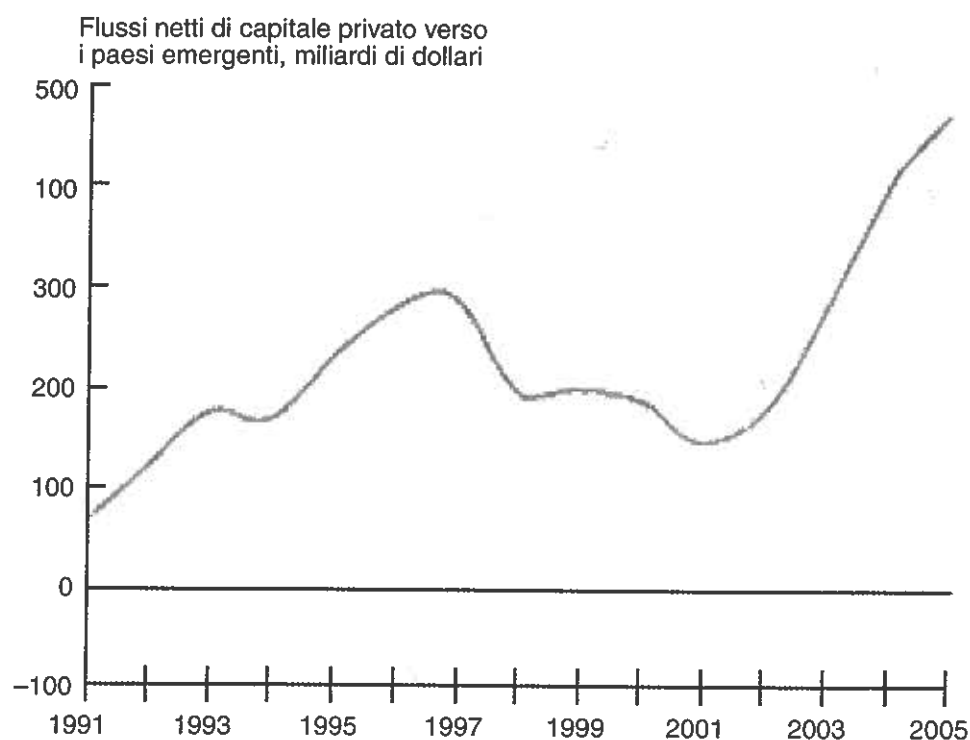
cluso che questo timore è infondato. Negli anni novanta è aumentato il timore che i movimenti di capitale verso i paesi emergenti possa avere effetti negativi sul salario dei lavoratori nei paesi avanzati.

La logica di questa idea è la seguente: se i paesi ad alto salario finanziano l'investimento nei paesi a basso salario, questo significa minore disponibilità di risparmio per finanziare il mantenimento dello stock di capitale domestico. Poiché ogni lavoratore nei paesi avanzati avrà meno capitale con cui lavorare, il suo prodotto marginale (e quindi il suo salario reale) sarà più basso che in assenza di movimenti di capitale. Sebbene il reddito reale complessivo, cioè compresi i rendimenti degli investimenti di capitale all'estero, potrebbe essere maggiore per il paese, i capitalisti realizzerebbero un guadagno maggiore del guadagno complessivo, ma i lavoratori perderebbero.

Benché questo effetto negativo sia possibile in linea di principio, quanto è importante in realtà? Alcune persone hanno sollevato forti timori. Per esempio, Klaus Schwab, l'influente capo del World Economic Forum, avverte che il mondo affronta una massiccia riallocazione di risorse che potrebbe porre fine alla capacità dei lavoratori nei paesi avanzati di ottenere salari elevati.* Argomenti simili sono stati avanzati da molti giornalisti.

Flussi di capitale verso i paesi in via di sviluppo.

I flussi di capitale privato verso i paesi in via di sviluppo sono cresciuti fino al 1997 per poi crollare. Dal 2002 hanno ripreso ad aumentare a ritmo molto sostenuto (precedentemente erano cresciuti durante gli anni settanta e poi caduti durante la crisi del debito degli anni ottanta). Negli ultimi anni circa la metà di questi flussi è costituita da investimenti diretti all'estero.



Fonte: Banca Mondiale, *Global Development Finance* 2006.

Gli economisti, però, non si sono fatti impressionare da queste previsioni. Essi sottolineano che su un arco di tempo abbastanza lungo, i movimenti di capitale verso i paesi in via di sviluppo sono stati molto limitati. Tali movimenti di capitale arrivarono praticamente a fermarsi durante la crisi del debito degli anni ottanta, che discuteremo nel Capitolo 22 del secondo volume. Ripresero poi negli anni novanta, per diminuire bruscamente con la crisi asiatica del 1997. La figura della pagina precedente mostra i movimenti netti di capitale verso i "paesi emergenti" tra il 1991 e il 2005. I movimenti di capitale nel 1996, pari a 233 miliardi di dollari, sembrano cospicui; ma le economie dei paesi avanzati sono decisamente molto più grandi, e questa cifra rappresenta solo il 7% del totale degli investimenti.

* Klaus Schwab e Claude Smadja, "Power and Policy: The New Economic World Order", *Harvard Business Review* 72, n. 6 (novembre-dicembre 1994), pp. 40-47.

7.3.1 La teoria delle imprese multinazionali

Le caratteristiche essenziali della teoria delle imprese multinazionali possono essere comprese più chiaramente attraverso un esempio. Consideriamo il caso delle operazioni europee dei produttori americani di auto. Ford e General Motors, per esempio, vendono molte auto in Europa, ma quasi tutte queste auto sono prodotte da impianti localizzati in Germania, Regno Unito e Spagna. Questa situazione è molto comune, ma bisogna notare che essa ha due ovvie alternative. Da un lato, invece di produrre in Europa, le imprese statunitensi potrebbero produrre negli Stati Uniti ed esportare i loro prodotti in Europa. Dall'altro lato, tutto il mercato europeo potrebbe essere servito da produttori europei come Volkswagen e Renault. Perché dunque si determina questa particolare situazione, in cui le *stesse* imprese producono in paesi *diversi*?

La moderna teoria delle imprese multinazionali distingue due istanze più specifiche all'interno di questo quesito più generale. In primo luogo, per quale motivo un bene viene prodotto in due (o più) paesi diversi anziché in un paese solo? Questo problema è noto come problema della **localizzazione**. In secondo luogo, perché è una stessa impresa a produrre in paesi diversi e non imprese diverse? Questo problema, per ragioni che verranno chiarite a breve, è noto come problema della **internalizzazione**. La teoria della localizzazione è necessaria per spiegare come mai l'Europa non importi dagli Stati Uniti le proprie automobili; la teoria della internalizzazione è, invece, necessaria per spiegare come mai il settore automobilistico europeo non sia autonomamente controllato.

La teoria della localizzazione non presenta particolari difficoltà di principio; infatti, essa non è altro che la teoria del commercio internazionale sviluppata nei Capitoli 3-6. La localizzazione della produzione è spesso determinata dalle dotazioni di risorse: l'estrazione dell'alluminio deve essere localizzata ove è possibile trovare bauxite e la sua fusione ove è disponibile energia elettrica a basso costo; i produttori di minicomputer hanno localizzato nel Massachusetts e nel nord

della California i loro uffici di progettazione che utilizzano lavoratori altamente qualificati e in Irlanda o a Singapore i loro impianti di assemblaggio ad alta intensità di lavoro non qualificato. In altri casi, la localizzazione degli impianti può essere determinata dai costi di trasporto o da altre barriere. Le imprese americane hanno impianti produttivi sul territorio europeo in parte per ridurre i costi di trasporto; inoltre, siccome i modelli che vendono bene in Europa sono diversi da quelli che hanno successo negli Stati Uniti, è ragionevole avere strutture produttive separate e localizzate in continenti diversi. Come rivelano questi esempi, i fattori che determinano le decisioni di un'impresa multinazionale circa la localizzazione delle proprie filiali produttive sono molto probabilmente simili a quelli che determinano la struttura del commercio internazionale in generale.

La teoria dell'internalizzazione rappresenta, invece, una questione diversa. Perché, in Europa non esistono produttori indipendenti di automobili?

Prima di tutto, possiamo notare che vi sono sempre importanti scambi fra le filiali di un'impresa multinazionale in diversi paesi: il prodotto di una filiale è spesso impiegato come input nel processo produttivo di un'altra filiale; la tecnologia sviluppata in un paese può essere utilizzata altrove; la direzione dell'impresa può proficuamente coordinare l'attività di impianti localizzati in diversi paesi. Questi scambi tengono unita un'impresa multinazionale e si può pensare che queste imprese esistano proprio per facilitare questo tipo di scambi. Tuttavia, questi scambi internazionali non devono necessariamente essere compiuti all'interno di un'unica impresa: le componenti possono essere vendute sul mercato e l'uso di particolari tecnologie può essere concesso ad altre imprese attraverso licenze. In realtà, le imprese multinazionali esistono perché risulta più conveniente compiere queste transazioni all'interno di un'unica impresa che fra imprese diverse: per questo motivo, le cause dell'esistenza delle imprese multinazionali sono riassunte sotto la denominazione di "internalizzazione".

Con ciò abbiamo definito un concetto, ma non abbiamo spiegato cosa dia origine all'internalizzazione. Per quale motivo alcune transazioni possono essere condotte con maggior profitto all'interno di un'unica impresa piuttosto che fra imprese diverse? Esistono molte teorie, ma nessuna di esse ha un fondamento teorico o empirico altrettanto solido quanto le nostre teorie della localizzazione. Possiamo comunque indicare due spiegazioni particolarmente influenti dei motivi che spingono all'integrazione di attività che hanno luogo in paesi diversi all'interno di una singola impresa.

La prima spiegazione sottolinea i vantaggi dell'internalizzazione nel caso dei **trasferimenti di tecnologie**. La tecnologia, definita in termini generali come ogni conoscenza che può essere economicamente utile, a volte può essere venduta o ceduta sotto licenza. Tuttavia, ciò presenta spesso importanti difficoltà. Per esempio, la tecnologia utilizzata nella conduzione di una fabbrica non è mai stata formalmente raccolta in un testo: è una conoscenza attribuibile a un gruppo di individui e non può essere separata da questi e venduta. Inoltre, sarebbe problematico per il compratore valutare il valore delle conoscenze vendute: se il compratore possedesse le medesime competenze del venditore, non vi sarebbe alcun motivo per effettuare l'acquisto! Infine, i diritti di proprietà sulle conoscenze sono difficili da stabilire; per esempio, qualora un'impresa europea cedesse

l'uso su licenza di una propria tecnologia a un'impresa americana, altre imprese americane potrebbero legalmente imitare quella stessa tecnologia. Tutti questi problemi possono essere circoscritti e limitati se un'impresa cerca di ottenere direttamente i rendimenti derivanti dall'utilizzo di tecnologie in altri paesi costituendo filiali estere.

La seconda spiegazione sottolinea i vantaggi dell'internalizzazione nel caso di **integrazione verticale**. Se un'impresa (l'impresa "a monte") producesse un bene che è usato come input da un'altra impresa (l'impresa "a valle"), si potrebbero presentare diversi problemi. In primo luogo, se ognuna di queste imprese detenesse una posizione di monopolio, si potrebbe creare un conflitto a causa del tentativo da parte dell'impresa a valle di abbassare il prezzo, mentre l'impresa a monte cercherebbe di alzarlo. In secondo luogo, potrebbero sorgere problemi di coordinamento nel caso in cui la domanda o l'offerta fossero incerte. Infine, un prezzo instabile potrebbe imporre un rischio eccessivo su una delle due imprese. Se le imprese a monte e a valle fossero riunite in un'unica impresa "verticalmente integrata", questi problemi potrebbero essere evitati, o quantomeno ridotti.

Dovrebbe essere evidente che queste interpretazioni non sono elaborate con lo stesso rigore dell'analisi del commercio internazionale che abbiamo presentato in altre parti di questo libro. La teoria economica delle organizzazioni, che è il fondamento su cui ci basiamo quando cerchiamo di costruire una teoria delle imprese multinazionali, si trova ancora allo stadio iniziale. Ciò è particolarmente spiacevole in considerazione del fatto che le imprese multinazionali sono, nella realtà, al centro di accese controversie, esaltate da alcuni come catalizzatrici della crescita economica e accusate da altri come cause di povertà.

7.3.2 Le imprese multinazionali nella realtà

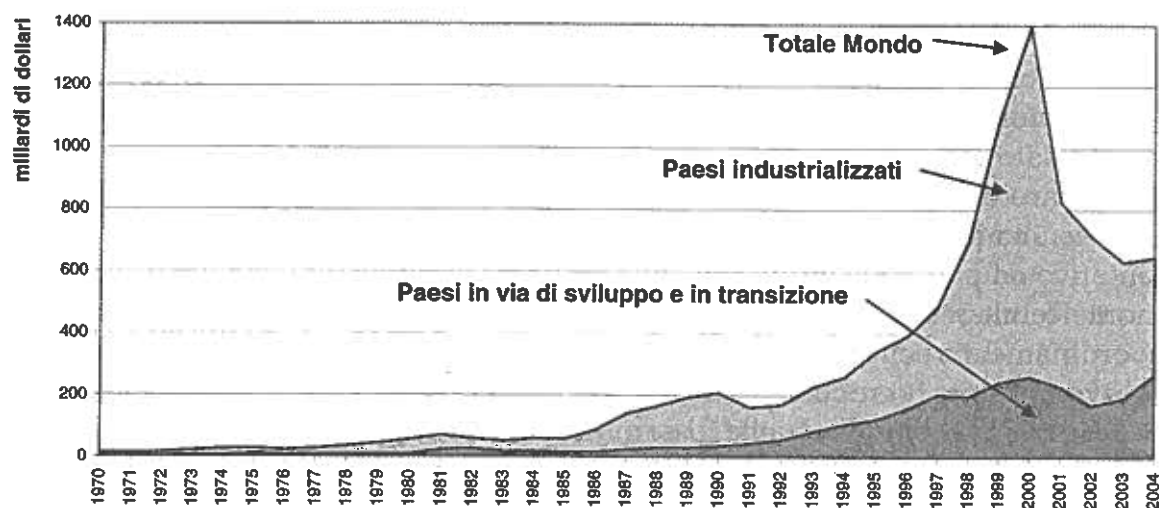
Le imprese multinazionali svolgono un ruolo importante nel commercio e negli investimenti internazionali. Per esempio, circa la metà delle importazioni degli Stati Uniti sono costituite da scambi fra "parti collegate", un'espressione con cui si intende che sia le imprese acquirenti che le imprese venditrici sono di proprietà e, presumibilmente, controllate dalla stessa impresa. Dunque, metà delle importazioni degli Stati Uniti possono essere considerate transazioni fra diverse filiali di imprese multinazionali. Al tempo stesso, il 24% delle attività che gli Stati Uniti possiedono all'estero è costituito da filiali estere di imprese statunitensi. Quindi, anche se il commercio e gli investimenti degli Stati Uniti non sono dominati dalle imprese multinazionali, per una parte importante dipendono da tali imprese. Più in generale, a livello mondiale, la crescente importanza relativa delle attività delle imprese multinazionali è illustrata nella Figura 7.5 e nella Tabella 7.1.

Le principali caratteristiche di questo fenomeno si possono così sintetizzare.

- A partire dalla seconda metà degli anni ottanta si è registrata una fortissima crescita dei flussi di investimenti diretti all'estero (IDE) (Figura 7.5), che ha subito un brusco rallentamento nel 2000 a causa del tonfo del mercato azionario di Wall Street e alla parallela recessione statunitense. Durante gli ultimi quindici anni del secolo scorso, i tassi di crescita medi annui degli IDE

FIGURA

Investimenti diretti all'estero: flussi in entrata.



Fonte: UNCTAD, FDI On-line.

sono stati più elevati di quelli delle esportazioni che a loro volta sono stati più elevati di quelli del prodotto interno lordo mondiale (Tabella 7.1).²

- Gli IDE sono principalmente destinati verso i paesi industrializzati (nel 2004 il 60% degli IDE mondiali erano destinati a questi paesi). Allo stesso tempo, però, l'attrattività dei paesi in via di sviluppo è andata aumentando nel tempo come si nota dalla Figura 7.5. I paesi industrializzati sono anche la principale fonte di flussi di IDE (l'87% nel 2004).
- In media nel periodo tra il 2001 e il 2004 circa il 60% degli IDE mondiali è stato costituito da **attività di acquisizione e di fusione** tra imprese esistenti piuttosto che dalla creazione di nuove entità produttive (i cosiddetti **investimenti greenfield**).
- Le imprese multinazionali sono anche un motore per le esportazioni: circa un terzo delle esportazioni mondiali è effettuato da filiali estere di imprese multinazionali (Tabella 7.1).
- Le multinazionali possono essere nazionali o di proprietà estera. Le seconde giocano un ruolo importante e crescente nella maggior parte delle economie. Casi estremi sono l'Irlanda e l'Ungheria dove poco meno della metà dell'occupazione nazionale e più del sessanta per cento del fatturato è attribuibile ad affiliate estere (Tabella 7.2). Ma anche paesi di più lunga tradizione industriale come la Francia e il Regno Unito, hanno una forte presenza di affiliate estere

² Nella tabella il confronto è fatto in base a grandezze misurate in termini nominali. Più corretto sarebbe usare i dati in termini reali, cioè depurati per l'opportuna crescita dei prezzi. La maggior crescita degli IDE rispetto alle esportazioni e al prodotto interno lordo mondiale rimane però confermata anche usando dati a prezzi costanti (si veda G. Barba Navaretti e A.J. Venables, *Multinationals Firms in the World Economy*, Princeton University Press, 2004).

TABELLA

Le imprese multinazionali nel mondo.

	Miliardi di dollari a prezzi correnti		Tasso di crescita medio annuo			
	1982	2004	1986- 1990	1991- 1995	1996- 2000	2001- 2004
IDE (flussi in uscita)	27	686 ^(a)	25,4	16,4	36,3	-12,4
di cui: Attività di acquisizione e fusione transfrontaliera	nd	410 ^(a)	25,9	24,0	51,5	-24,0
IDE (stock in uscita)	601	8.079	18,0	9,1	17,4	12,2
Vendite di filiali estere	2.765	18.677	15,9	10,6	8,7	nd
Esportazioni di filiali estere	730	3.690	22,1	7,1	4,8	nd
Memo:						
PIL mondiale a prezzi correnti	11.758	40.671	10,1	5,2	1,3	6,3
Esportazioni mondiali di beni e servizi	2.247	11.069	12,7	8,7	3,6	12,0

Note: (a) media quadriennio 2001-2004.

Fonte: elaborazioni da Tabella I.3 in UNCTAD, *World Investment Report 2005* e FDI On-line.

sia in termini di occupazione che di fatturato. Più contenuta, ma in fortissima crescita, la presenza estera in Germania e negli Stati Uniti. L'economia italiana ha attratto una minore quantità di investimenti esteri per localizzare attività produttive sul territorio nazionale. Fanalino di coda è il Giappone. Questo non è dovuto a restrizioni legali: sulla carta gli stranieri sono liberi di aprire impianti in Giappone e comprare imprese giapponesi. Ma gli ostacoli culturali, come la diffidenza di molti giapponesi a lavorare per imprese straniere e, forse, anche le barriere amministrative create dai burocrati, hanno ostacolato l'ingresso massiccio delle multinazionali straniere. Ma anche il Giappone sta mutando e la quota di produzione condotta da affiliate estere sta crescendo.

Ma quali sono gli effetti prodotti dalle attività delle imprese multinazionali? Poiché la nostra comprensione dei motivi per cui le imprese multinazionali esistono è piuttosto limitata, rispondere a questa domanda è arduo. Ciò nondimeno, le teorie esistenti suggeriscono alcune risposte preliminari. Prima di tutto, occorre notare che una gran parte di ciò che le imprese multinazionali fanno potrebbe essere fatto anche in assenza di tali imprese, pur se, forse, non altrettanto facilmente. Due esempi sono il trasferimento di produzioni ad alta intensità di lavoro da paesi industrializzati a paesi con abbondanti dotazioni di lavoro e i flussi di

Quota di imprese di proprietà straniera su fatturato e occupazione nel settore manifatturiero, 1993 e 2003 (%).

	Fatturato		Occupazione	
	1993	2003	1993	2003
Francia	26,8	30,0	24,3	26,8
Germania	13,3	27,1	7,4	15,0
Irlanda	58,3	80,4 ^(a)	44,4	48,4 ^(a)
Italia	nd	18,2 ^(a)	8,2	11 ^(a)
Regno Unito	28,6	40,1	17,7	25,6
Repubblica Ceca	nd	47,9	nd	28,6
Ungheria	40,2	65,1	30,6	42,4
Turchia	11,6	14,7 ^(b)	4,9	7,0 ^(b)
Giappone	1,4	1,8	0,8	1,3 ^(a)
Stati Uniti	18,8	20,3 ^(a)	11,5	15,5 ^(c)

Note: (a) 2002; (b) 2001; (c) 2004.

Fonte: OECD, OECD Factbook 2006 e STAN database; Bureau of Economic Analysis e Bureau of Labour Statistics.

capitali da paesi con abbondanza di capitale a paesi in cui il capitale è scarso. Le imprese multinazionali sono, a volte, le artefici di questi spostamenti e sono per questo elogiate o criticate (a seconda del punto di vista del commentatore); ma tutto ciò riflette la parte della teoria delle multinazionali che concerne il problema della "localizzazione", che non è affatto diverso dalla normale teoria del commercio internazionale. Se non vi fossero le imprese multinazionali, accadrebbero esattamente le stesse cose, ma forse non con la stessa intensità. Questa osservazione spinge gli studiosi di economia internazionale ad attribuire alle imprese multinazionali meno importanza di quanto facciano gli osservatori esterni.

Notate anche che ciò che le imprese multinazionali fanno attraverso la creazione di organizzazioni transnazionali è molto simile agli effetti del commercio internazionale e della mobilità dei fattori; in altri termini, si tratta di una forma di integrazione economica internazionale. Dunque, per analogia con le altre forme di integrazione internazionale che abbiamo studiato, possiamo pensare che anche le imprese multinazionali producano complessivamente vantaggi, generando però al contempo anche effetti sulla distribuzione del reddito tali da peggiorare la situazione di alcuni gruppi all'interno di un paese. Questi effetti redistributivi agiscono probabilmente più *all'interno* dei paesi che *fra* paesi diversi.

Riassumendo, le imprese multinazionali non sono forse così importanti per l'economia mondiale come la loro visibilità suggerirebbe; in particolare, la loro azione non sembra essere né più vantaggiosa né più dannosa di quella di altre forme di internazionalizzazione. Nonostante ciò, esse si trovano spesso accusate (o, più raramente, elogiate) in modo eccessivo, come vedremo nel Capitolo 10 discutendo di commercio internazionale e sviluppo economico.

Applicazione: Investimenti diretti esteri negli Stati Uniti

Fino agli anni ottanta, gli Stati Uniti erano generalmente visti come paese d'origine delle imprese multinazionali piuttosto che come un paese che ospitava imprese multinazionali basate in altri paesi. Infatti nel 1968 l'autore francese Jean-Jacques Servan-Schreiber intitolò il suo libro best-seller contro la crescita delle multinazionali *La Sfida Americana (The American Challenge)*.

Questa prospettiva cambiò tuttavia negli anni ottanta. La Figura 7.6 mostra il flusso di investimenti diretti esteri negli Stati Uniti, ovvero i flussi di capitale investito per acquisire il controllo di un'impresa americana o di un'impresa già controllata dall'estero in rapporto al PIL. Nella seconda metà degli anni ottanta, questi flussi, che fino ad allora erano rimasti inferiori, in media, allo 0,5% del PIL, sono fortemente aumentati. Le imprese giapponesi hanno iniziato ad aprire impianti automobilistici negli Stati Uniti, e le imprese europee hanno iniziato a comprare le banche e le compagnie di assicurazione americane. Gli investimenti diretti esteri sono poi crollati all'inizio degli anni novanta, per tornare a crescere in misura sorprendente alla fine del decennio.

Cosa spiega queste fluttuazioni? Paradossalmente, il boom degli investimenti diretti esteri alla fine degli anni ottanta e quello ancor maggiore alla fine degli anni novanta sono avvenuti per ragioni opposte.

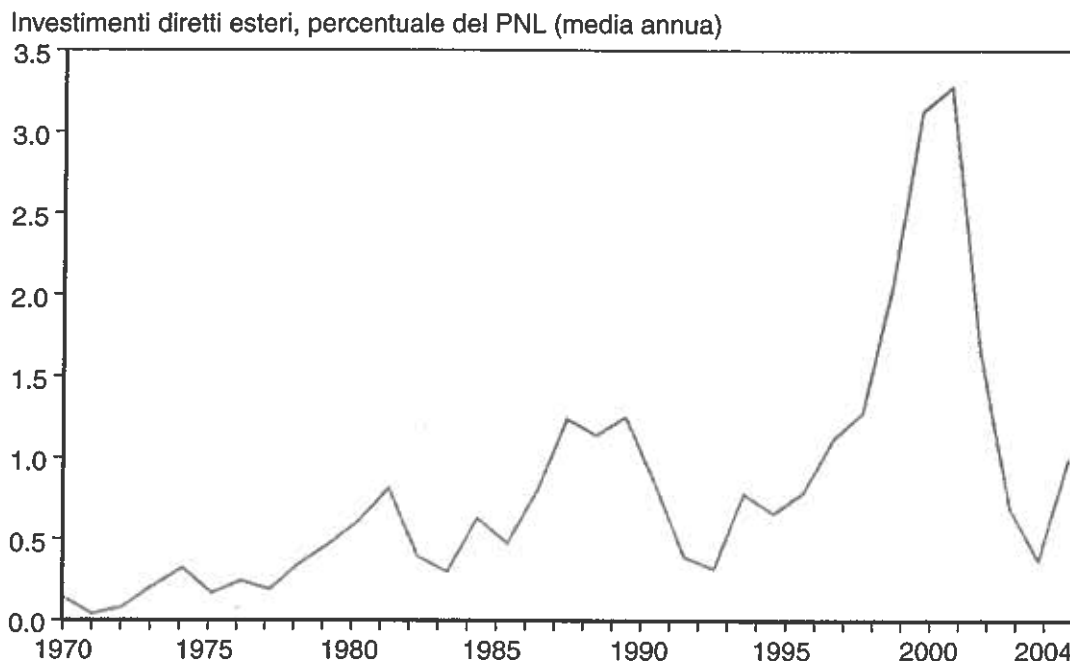
La maggior parte degli investimenti diretti esteri negli anni ottanta sono stati motivati dalla percezione di debolezza degli Stati Uniti. A quel tempo, le compagnie automobilistiche giapponesi avevano superato le loro concorrenti americane in termini di produttività e tecnologia. I minori prezzi e la maggior qualità dei prodotti giapponesi permisero loro di guadagnare una quota rapidamente crescente del mercato americano; per poter servire meglio quel mercato, i giapponesi iniziarono ad aprire impianti negli Stati Uniti.

Inoltre, alla fine degli anni ottanta il dollaro era abbastanza debole rispetto allo yen e alle valute europee come il marco tedesco. Ciò ha fatto apparire convenienti le attività statunitensi e ha incentivato le imprese estere a entrare.

Probabilmente a causa della percezione che gli stranieri stavano approfittando della debolezza americana, il boom degli investimenti diretti esteri degli anni ottanta provocò un notevole fermento politico. L'apice di tale fermento venne raggiunto nel 1992, quando Michael Crichton pubblicò il suo best-seller *Rising Sun*, un romanzo sui complotti infernali operati da un'impresa giapponese negli Stati Uniti. Il romanzo, da cui l'anno successivo fu tratto un film interpretato da Sean Connery, conteneva un invito a guardarsi dai pericoli che le imprese giapponesi ponevano agli Stati Uniti.

FIGURA

Investimenti diretti esteri negli Stati Uniti.
I flussi di investimenti diretti esteri negli Stati Uniti sono fortemente aumentati nel periodo 1986-1989 e ancora nel 1992, facendo crescere rapidamente la quota di produzione americana controllata da imprese estere.



Fonte: US Department of Commerce.

Come si può vedere dalla figura, però, gli investimenti diretti esteri negli Stati Uniti erano in calo già nel momento in cui *Rising Sun* veniva messo in vendita nelle librerie. E con il calo degli investimenti svanirono anche i timori collettivi.

La ripresa degli investimenti diretti esteri alla fine degli anni novanta ebbe luogo in un contesto radicalmente diverso: la nuova ondata di investimenti era motivata dalla percezione della forza e non più della debolezza americana. Gli Stati Uniti stavano vivendo uno straordinario boom economico, mentre l'Europa cresceva poco, e il Giappone languiva nel bel mezzo di un decennio di stagnazione economica. Data la rinnovata dominanza economica degli Stati Uniti, quasi tutte le grandi imprese del pianeta pensarono di dover avere una quota dell'economia statunitense. E così le imprese sono entrate negli Stati Uniti, soprattutto attraverso l'acquisizione di imprese americane. Se questa sia stata una buona idea è un'altra questione: la sofferta acquisizione di Chrysler da parte della tedesca Daimler-Benz di cui si discuterà più avanti è diventata un esempio classico di come gli investimenti negli Stati Uniti possano andar male.

Negli anni novanta, l'atteggiamento politico nei confronti degli investitori esteri fu molto diverso da quello che accolse la prima ondata. Non è chiaro fino a che punto gli americani si resero conto del flusso di denaro che stava entrando nel paese; Michael Crichton smise di occuparsi di economia e tornò a scrivere di dinosauri. Nella misura in cui l'afflusso di investimenti esteri venne notato, esso fu percepito come un tributo alla forza degli Stati Uniti, non come una minaccia.

Il grande afflusso di investimenti diretti esteri di fine anni novanta si interruppe bruscamente all'inizio del decennio successivo, a causa del crollo del mercato azionario americano e dell'inizio della recessione in cui cadde il paese.

Focus: Una presa in giro?

Nel novembre del 1998, la società tedesca Daimler-Benz, quella che produce la Mercedes-Benz, ha acquistato il controllo della statunitense Chrysler per 40 miliardi di dollari (circa 13 miliardi di dollari in più del valore di mercato delle azioni della Chrysler a quel tempo). La nuova società prese il nome di Daimler-Chrysler.

Affinché questo affare avesse senso economico, la nuova società doveva valere più della somma del valore delle due società precedenti. Infatti, dato il premio che Daimler-Benz pagò per acquistare Chrysler, la fusione avrebbe dovuto creare un plusvalore di almeno 13 miliardi di dollari. Ma da dove sarebbe arrivato questo plusvalore?

Secondo gli amministratori delegati delle due compagnie, la risposta si trovava nella sinergia che si sarebbe creata tra le due società: il valore della nuova società sarebbe stato maggiore del valore delle singole imprese perché ciascuna impresa poteva offrire qualcosa di cui l'altra aveva bisogno. Gli analisti, invece, erano scettici. Essi facevano notare che, nonostante entrambe le imprese operassero nel settore automobilistico, esse occupavano nicchie di mercato quasi completamente diverse: Daimler-Benz aveva costruito la sua reputazione su vetture di lusso, mentre Chrysler serviva una fascia di mercato molto più bassa e produceva prevalentemente monovolume e station wagon. Dunque non era chiaro se ci sarebbero stati dei vantaggi in termini di marketing o di efficienza produttiva. In tal caso, da dove sarebbe arrivato quel plusvalore?

Divenne presto chiaro che, invece di generare sinergie, la fusione inizialmente creò nuovi problemi, soprattutto per la Chrysler. In sintesi, le differenze culturali tra le due imprese, in parte dovute allo stile nazionale, in parte dovute alle personalità coinvolte, generarono una serie di malintesi e malumori. Sebbene sulla carta l'accordo fosse tra pari, divenne subito evidente che la parte tedesca era quella più forte, e molti dirigenti della Chrysler si dimisero entro il primo anno dalla fusione. Anche a causa di queste dimissioni, l'attività di sviluppo e di marketing della Chrysler subì dei forti ritardi; nel giro di due anni dalla fusione, la Chrysler era passata da alti utili a grosse perdite. Queste perdite si tradussero in un crollo del valore delle azioni della nuova azienda: due anni dopo la fusione, invece di valere più delle due compagnie originarie messe insieme, Daimler-Chrysler valeva meno del valore di ciascuna delle due imprese prima della fusione.

Sommario

1. I *movimenti internazionali dei fattori* possono a volte sostituire il commercio internazionale; pertanto, non deve sorprendere se le migrazioni internazionali del lavoro sono simili sia nelle cause che negli effetti al commercio internazionale basato su differenze nelle dotazioni di risorse. Il lavoro si sposta da paesi in cui è abbondante in paesi in cui è scarso; questo spostamento dà luogo a un aumento della produzione mondiale, ma provoca anche forti effetti sulla distribuzione del reddito, così che alcuni gruppi sociali ne risultano danneggiati.
2. I prestiti internazionali possono essere visti come una forma di commercio internazionale, in cui non vengono però scambiati beni diversi, bensì possibilità di consumo presente e possibilità di consumo futuro. Il prezzo relativo a cui questi *scambi intertemporali* vengono effettuati è pari a uno più il *tasso di interesse reale*.
3. Le imprese multinazionali costituiscono spesso un canale di prestiti internazionali, ma la ragione primaria della loro esistenza risiede nel tentativo di estendere il controllo su attività economiche che hanno luogo in due o più paesi. La teoria delle imprese multinazionali non è ancora sviluppata quanto altre parti dell'economia internazionale. Tuttavia, è possibile elaborare una struttura interpretativa di base che enfatizza due elementi fondamentali della spiegazione dell'esistenza delle imprese multinazionali: l'incentivo alla *localizzazione*, che spinge le imprese a distribuire le proprie attività in diversi paesi, e l'incentivo all'*internalizzazione*, che spinge queste attività a essere integrate all'interno di un'unica impresa.
4. Gli incentivi alla localizzazione internazionale sono gli stessi che danno luogo al commercio internazionale. Gli incentivi all'*internalizzazione* sono, invece, meno chiari; attualmente, la teoria sottolinea l'importanza di due elementi: la disponibilità di canali che consentano *trasferimenti di tecnologia* e i vantaggi nel caso di *integrazione verticale* delle imprese.

Parole chiave

attività di acquisizione e di fusione
 commercio intertemporale
 frontiera intertemporale delle possibilità produttive
 localizzazione e internalizzazione delle imprese multinazionali
 integrazione verticale
 investimenti diretti esteri
 investimenti *greenfield*
 migrazioni
 mobilità dei fattori
 tasso di interesse reale
 trasferimenti di tecnologie

Problemi

1. H e F producono un solo bene utilizzando due fattori, terra e lavoro. L'offerta di terra e le tecnologie di produzione sono le stesse in entrambi i paesi. In

entrambi i paesi, il prodotto marginale del lavoro dipende dal livello di occupazione secondo lo schema seguente.

Numero di lavoratori occupati	Prodotto marginale dell'ultimo lavoratore
1	20
2	19
3	18
4	17
5	16
6	15
7	14
8	13
9	12
10	11
11	10

Inizialmente, in H sono occupati 11 lavoratori e in F solo 3.

Determinate gli effetti della liberalizzazione degli spostamenti dei lavoratori da un paese all'altro su occupazione, produzione, salari reali e reddito dei proprietari terrieri in ogni paese.

2. Gli investimenti diretti esteri degli Stati Uniti in Messico sono fortemente aumentati durante il decennio scorso. In che modo vi aspettate che ciò influisca sui flussi migratori dal Messico agli Stati Uniti, a parità di altre condizioni?
3. Supponete che un paese con abbondanza relativa di lavoro e un paese con abbondanza relativa di terra producano beni ad alta intensità di terra e ad alta intensità di lavoro con le stesse tecnologie. Utilizzando l'apparato analitico del Capitolo 4 determinate sotto quali condizioni il commercio fra i due paesi può eliminare ogni incentivo alle migrazioni del lavoro. Successivamente, mostrate, utilizzando l'apparato proposto nel Capitolo 5, che l'imposizione di una tariffa da parte di un paese crea un incentivo alla migrazione internazionale del lavoro.
4. Considerate un'economia composta da due soli paesi, Guatrarica e Costamala; il confine fra questi due paesi è aperto e i lavoratori possono liberamente spostarsi da un paese all'altro. In ciascun paese, il reddito complessivo derivante dalla produzione (PIL) è uguale alla somma dei salari e delle rendite dei capitalisti come nella Figura 7.2. Supponete che uno shock tecnologico aumenti il prodotto marginale del lavoro in Costamala e illustrate gli effetti che esso produrrà in ciascun paese su:
 - a) numero di lavoratori occupati;
 - b) salari;
 - c) PIL;
 - d) rendite dei capitalisti.

5. Spiegate l'analogia fra prestiti internazionali e commercio internazionale.
6. Quali fra i seguenti paesi ritenete abbiano possibilità intertemporali di produzione sbilanciate verso i beni di consumo presenti e quali verso i beni di consumo futuri.
 - a) Un paese, come l'Argentina e il Canada del secolo scorso, in cui gli insediamenti su larga scala sono appena iniziati e che sta ricevendo grandi afflussi di lavoratori immigrati.
 - b) Un paese, come il Regno Unito alla fine del diciannovesimo secolo o gli Stati Uniti oggi, che è tecnologicamente all'avanguardia, ma che vede il proprio vantaggio internazionale ridursi progressivamente.
 - c) Un paese che ha scoperto grandi giacimenti di petrolio che possono essere sfruttati compiendo pochi nuovi investimenti (come l'Arabia Saudita).
 - d) Un paese che ha scoperto grandi giacimenti di petrolio che possono essere sfruttati solo attraverso grandi investimenti (come la Norvegia, i cui giacimenti di petrolio si trovano sotto il Mare del Nord).
 - e) Un paese, come la Corea del Sud, che ha acquisito la capacità di produrre beni industriali e che sta rapidamente riducendo il divario che la separava dai paesi più avanzati.
7. Quali fra i casi seguenti rappresentano un investimento diretto all'estero e quali no?
 - a) Un uomo d'affari saudita acquista azioni IBM per un valore di dieci miliardi di dollari.
 - b) Lo stesso uomo d'affari acquista un palazzo residenziale a New York.
 - c) Un'impresa francese si fonde con un'impresa americana e gli azionisti dell'impresa americana scambiano le loro azioni con quelle dell'impresa francese.
 - d) Un'impresa italiana costruisce un impianto in Russia e gestisce l'impianto per conto del governo russo.
8. Illustrate alcune delle ragioni per cui un paese potrebbe preferire l'apertura di un proprio stabilimento all'estero piuttosto che esternalizzare la produzione a un'impresa straniera.
9. L'azienda Karma Computer ha deciso di aprire una filiale in Brasile. Le restrizioni alle importazioni imposte dal governo brasiliano, infatti, hanno impedito all'impresa di esportare il proprio prodotto in quel mercato, ma l'impresa non ha avuto intenzione di cedere i propri brevetti a imprese brasiliane per timore che ciò potesse minare il proprio vantaggio tecnologico sul mercato americano. Analizzate la decisione della Karma Computer alla luce delle teorie sulle imprese multinazionali.

Ulteriori letture

- Richard A. Brecher e Robert C. Feenstra, "International Trade and Capital Mobility between Diversified Economies", *Journal of International Economics*, vol. 14 (maggio 1983), pp. 321-339. Una sintesi delle teorie del commercio internazionale e dei movimenti internazionali dei fattori.
- Richard E. Caves, *Multinational Enterprises and Economic Analysis*, Cambridge, Harvard University Press, 1982. Un'interpretazione dell'attività delle imprese multinazionali.
- Wilfred J. Ethier, "The Multinational Firm", *Quarterly Journal of Economics*, vol. 101 (novembre 1986), pp. 805-833. Un modello sulle determinanti dell'internalizzazione per le imprese multinazionali.
- Irving Fisher, *The Theory of Interest*, New York, Macmillan, 1930. L'approccio "intertemporale" descritto in questo capitolo ha origine dall'opera di Fisher.
- Edward M. Graham e Paul R. Krugman, *Foreign Direct Investment in the United States*, Washington, D.C., Institute for International Economics, 1995, III edizione. Una rassegna degli investimenti esteri negli Stati Uniti, con una particolare attenzione alle questioni politiche.
- Charles P. Kindleberger, *American Business Abroad*, New Haven, Yale University Press, 1969. Una buona discussione della natura e degli effetti dell'esistenza di imprese multinazionali scritta in un periodo in cui tali imprese erano prevalentemente statunitensi.
- Charles P. Kindleberger, *Europe's Postwar Growth: The Role of Labour Supply*, Cambridge, Harvard University Press, 1967. Un buon resoconto del ruolo svolto dalle migrazioni del lavoro in Europa nel loro periodo di massima intensità.
- G.D.A. MacDougall, "The Benefits and Costs of Private Investment from Abroad: A Theoretical Approach", *Economic Record*, vol. 36 (1960), pp. 13-35. Una chiara analisi dei costi e dei benefici della mobilità dei fattori.
- Robert A. Mundell, "International Trade and Factor Mobility", *American Economic Review*, vol. 47 (1957), pp. 321-335. Il primo articolo a sostenere che la mobilità dei fattori e il commercio internazionale possono sostituirsi reciprocamente.
- Jeffrey Sachs, "The Current Account and Macroeconomic Adjustment in the 1970s", *Brookings Papers on Economic Activity*, 1981. Uno studio dei flussi internazionali di capitali che considera tali flussi come una forma di commercio intertemporale.

Riferimenti e dati sul Web

- Le Nazioni Unite forniscono dati sui flussi migratori tramite la banca dati World Migrant Stock [<http://esa.un.org/migration/>].
- Per quanto riguarda i flussi migratori il Migration Policy Institute, una *think tank* no profit con sede a Washington, fornisce la Migration Information Source [<http://www.migrationinformation.org/GlobalData>].
- L'OECD fornisce dati sui flussi migratori attraverso il suo servizio web SourceOECD con l'*OECD Factbook* nella sezione Population and Migration [<http://www.sourceoecd.org/>].
- La fonte più completa dal punto di vista della copertura geografica sugli IDE è la banca dati FDI On-line dell'UNCTAD-DITE (Division on Investment, Technology and Enterprise Development) [<http://stats.unctad.org/fdi/>].

L'UNCTAD pubblica anche il World Investment Report che contiene dati e analisi [<http://www.unctad.org/Templates/Page.asp?intItemID=1485&lang=1>].

L'OECD fornisce dati sugli IDE attraverso il suo servizio web SourceOECD con l'*OECD Factbook* nella sezione Globalization [<http://www.sourceoecd.org/>].

Per l'Italia, dati sugli IDE si trovano nel sito web dell'ICE alla pagina Dati sugli Investimenti [http://www.ice.gov.it/statist_esterno/ide.htm].